

UNIVERSITÉ DE PARIS. — FACULTÉ DE DROIT

É T U D E

DE LA

VENTE A TEMPÉRAMENT

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le samedi 23 janvier 1909, à 1 h. 1/2

PAR

Maurice DESTORS

Président : M. GARÇON.

Suffragants : { MM. COLIN AMBROISE, } professeurs.
 { MAY, }

PARIS

LIBRAIRIE NOUVELLE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

ARTHUR ROUSSEAU, EDITEUR

14, RUE SOUFFLOT ET RUE TOULLIER, 13

1909

THÈSE

POUR LE DOCTORAT

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

UNIVERSITE DE PARIS. — FACULTE DE DROIT

ÉTUDE

DE LA

VENTE A TEMPÉRAMENT

THÈSE POUR LE DOCTORAT

L'ACTE PUBLIC SUR LES MATIÈRES CI-APRÈS

Sera soutenu le samedi 23 janvier 1909, à 1 h. 1/2

PAR

Maurice DESTORS



Président : M. GARÇON.

*Suffragants : { MM. COLIN AMBROISE, } professeurs.
MAY, }*

PARIS

LIBRAIRIE NOUVELLE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

ARTHUR ROUSSEAU, ÉDITEUR

14, RUE SOUFFLOT ET RUE TOULLIER, 13

1909



Digitized by the Internet Archive
in 2026

BIBLIOGRAPHIE

- Aubry et Rau.** — Cours de Droit civil français.
- Baratte.** — La vente à crédit des valeurs à lots.
- Baudry-Lacantinerie.** — Traité de la vente et de l'échange.
- Baudry-Lacantinerie et de Loynes.** — Traité des privilèges et hypothèques.
- Berland.** — La vente à crédit des valeurs à lots et la loi du 12 mars 1900. Thèse pour le doctorat. Dijon, 1903.
- Boucher.** — La vente à tempérament des meubles corporels au point de vue économique. Thèse pour le doctorat. Paris, 1905.
- Daloz.** — *Recueil de jurisprudence.*
- Daloz.** — Nouveau Code civil annoté.
- Daloz.** — Code de commerce.
- Daloz.** — Code pénal.
- Daloz.** — *Répertoire alphabétique. Supplément.*
- Frèrejouan du Saint.** — Jeu et pari.
- Garçon.** — Code pénal annoté.
- Gimbert.** — La vente à tempérament des valeurs à lots. Thèse pour le doctorat. Grenoble, 1902.
- Guillouard.** — Des privilèges.
- Labbé.** — Note dans Dalloz, année 1887.2.49.
- Lévy-Alvarez.** — La vente des valeurs à lots.
- Lévy-Ulmann.** — Traité des obligations à primes et à lots.
- Lyon-Caen et Renault.** — Précis de Droit commercial.
- Mack.** — Négociation des valeurs à lots.
- Ruben de Couderc.** — Dictionnaire de Droit commercial.
- Schaffauser.** — *Lois nouvelles*, 1900.
- Sirey.** — *Recueil de jurisprudence.*
- Thaller.** — *Traité élémentaire de Droit commercial.*
- Thaller.** — Note sous Cassation dans Dalloz, 1896.1.57.
- Vallat.** — La vente à tempérament (traité de). Thèse pour le doctorat, Montpellier, 1900.
- Vidal.** — Commentaire de la loi du 12 mars 1900 (dans la Cote de la Bourse et de la Banque du 24 avril 1900).
-

INTRODUCTION

La vente à tempérament est une variété de la vente à crédit. Elle se ramène essentiellement à une vente de cette espèce dont le prix doit être payé par fractions égales, à des échéances régulières et fixées d'avance, ordinairement mensuelles.

Nous nous proposons d'étudier cette dernière vente dans la double application qui en a été faite, aux valeurs de Bourse, spécialement aux valeurs à lots, d'une part, aux objets mobiliers de ménage et d'usage domestique, aux machines agricoles et industrielles d'autre part.

Si la première partie de cette étude a été parfois traitée, il semble au contraire que la vente à tempérament des objets mobiliers n'a guère préoccupé les auteurs. Les ouvrages ayant trait à ce dernier point sont en très petit nombre et nous nous sommes convaincu après l'examen que nous en avons fait, qu'il existait encore sur ce sujet des questions insuffisamment mises en lumière et dignes de fixer l'attention. Sans doute la loi du 12 mars 1900, en réglementant la vente à tempérament des valeurs de Bourse et partant des valeurs à lots, a fait disparaître le plus grand nombre des difficultés auxquelles la pratique de cette opération donnait naissance devant les tribunaux. Malheureusement cette

loi présente des lacunes, et diverses questions que nos législateurs, malgré l'exemple des pays voisins, ont négligé de trancher, sont encore susceptibles de donner lieu à des différends sur lesquels il n'est pas inutile de s'expliquer.

Il en est de même en ce qui concerne la vente à tempérament des objets mobiliers, surtout de ceux à usage industriel et commercial. L'absence de législation sur ce point amène des difficultés nombreuses : elles portent notamment sur l'efficacité, au point de vue des lois en vigueur, de certains contrats employés par les vendeurs pour s'assurer une garantie, tels que la vente-location, et la vente avec réserve de propriété.

Ces difficultés soulèvent, tant en droit civil pris dans le sens large du mot, qu'en droit criminel, des questions dont l'étude ne nous a pas paru sans intérêt.

Ce travail sera divisé en deux titres.

Dans le titre premier nous traiterons de la vente à tempérament des valeurs à lots, des abus auxquels dans la pratique elle a donné lieu et contre lesquels la jurisprudence a essayé de réagir ; puis nous examinerons la loi du 12 mars 1900 et les modifications qu'elle a apportées à ce même contrat.

Dans le titre deuxième nous étudierons la vente à tempérament en tant qu'elle s'applique aux objets mobiliers proprement dits et aux machines et outils.

Nous examinerons spécialement quels sont les effets de la vente à tempérament, telle qu'elle se pratique.

soit entre les parties contractantes, notamment au point de vue de l'application de l'article 408 du Code pénal, soit vis-à-vis des tiers et particulièrement des créanciers de l'acheteur en cas de faillite de celui-ci.

Nous consacrerons le dernier chapitre du titre II à l'examen de l'application qui a été faite de la vente à tempérament, à l'achat des habitations toutes construites ou des terrains pour bâtir.

Nous nous abstiendrons de traiter la vente à tempérament des objets mobiliers au point de vue économique, voulant limiter strictement notre examen aux nombreux problèmes de droit civil et de droit pénal que cette opération a maintes fois posés devant la justice.

TITRE PREMIER

DE LA VENTE A TEMPÉRAMENT DES VALEURS DE BOURSE ET SPÉCIALEMENT DES VALEURS A LOTS

CHAPITRE PREMIER

Ce qu'on entend par valeurs de Bourse. — Obligations ou bons à lots.
— Obligations ou bons à prime. — Considérations générales sur la
vente à tempérament des valeurs de Bourse. — Economie et particu-
larités de ce contrat.

SECTION PREMIÈRE. — Ce qu'on entend par valeurs de
Bourse en général. — Obligations à primes et à lots. —
Caractère spécial de ces dernières valeurs.

On donne le nom générique de valeurs de Bourse
aux valeurs mobilières affectant la forme d'actions,
d'obligations, bons ou parts, productifs d'intérêts ou
de dividendes, négociables soit en Bourse, soit sur le
marché en Banque, en cas de non inscription à la Cote
officielle.

Ces titres peuvent être au porteur ou nominatifs.
Lorsqu'ils sont au porteur la translation de propriété
s'effectue par la simple tradition ; s'ils sont nominatifs

l'inscription du transfert sur les registres de la Société ou de l'Etablissement débiteur est indispensable pour opérer régulièrement la mutation.

Les valeurs à lots, dont nous nous occuperons presque exclusivement, puisqu'il n'y a guère qu'elles qui fassent l'objet de ventes à tempérament, bien que la loi du 12 mars 1900 traite des valeurs en général, sont comprises dans le terme général de Valeurs de Bourse. Ayant ordinairement la forme d'obligations ou de bons, elles diffèrent des autres types de même nature en ce sens qu'au remboursement qui s'effectue par la voie du sort, un certain nombre d'entre elles sont appelées à bénéficier de lots d'un chiffre souvent fort important.

Les loteries étant prohibées en France par la loi du 21 mai 1836, l'émission des obligations ou des bons à lots ne peut avoir lieu sans une autorisation qui doit émaner du pouvoir législatif. Cela ressort des dispositions de l'article 5 de la loi du 21 mai 1836 : toutes les villes ou sociétés qui depuis lors ont voulu émettre des obligations ou des bons à lots ont été dans la nécessité de recourir à cette autorisation.

La loi qui l'accorde constitue une sorte de charte qui doit être scrupuleusement respectée par ceux qui l'ont obtenue, sous peine d'encourir les pénalités édictées par l'article 440 du Code pénal (1).

Bien que dans la terminologie des arrêts ou des déci.

(1) Cass. criminelle, 31 janvier 1885, D. 1886.1.182.

sions de justice, les obligations à lots soient souvent qualifiées d'obligations à primes, il existe cependant une différence entre ces dernières et les obligations à lots.

Les obligations à primes proprement dites sont des titres remboursables à un chiffre supérieur à leur taux d'émission. C'est ainsi que des obligations ou des bons au capital nominal de 500 francs par exemple peuvent être émis à 300 francs. La différence existant entre le montant du remboursement et le taux d'émission forme ce qu'on appelle : la *Prime*.

Bien que le remboursement de ces titres soit déterminé par des tirages au sort, on ne les assimile pas généralement aux obligations à lots (1). Il en est ainsi alors même qu'un assez grand écart existe entre le taux de l'émission et celui du remboursement.

L'émission de ces titres ne tombe donc pas sous les prohibitions de la loi du 21 mai 1836 et par suite n'a pas besoin d'être autorisée.

Cependant M. Frèrejouan du Saint (2) considère comme illicite une opération ayant pour objet l'émission de titres ne rapportant aucun intérêt, émis à un taux uniforme, mais remboursés dans une période déterminée à un taux variable suivant les chances d'un tirage au sort et dans tous les cas supérieur au taux d'émission.

(1) Lévy-Ulmann, *Traité des obligations à primes et à lots*, n° 71 et suivants.

(2) Frèrejouan du Saint, *Jeu et pari*, n° 199.

L'auteur cite à l'appui de son opinion un arrêt de la Cour de Paris du 25 mars 1870 (1).

Bien avant la loi du 12 mars 1900 que nous étudierons plus loin des banquiers et surtout des hommes d'affaires eurent l'idée, dans le but de faciliter aux classes peu aisées ou disposant d'un capital minime l'achat des valeurs de Bourse, de soumettre cette acquisition aux principes de la vente à tempérament.

Cette application a été, à notre connaissance, le début du fonctionnement de ce mode de vente qui s'est étendu par la suite à d'autres objets et a pris de nos jours un si grand développement.

Aucune raison d'ordre juridique ne s'opposait d'ailleurs à cette pratique. Les principes de la vente pas plus que la nature elle-même de l'objet vendu n'interdisaient le fractionnement du prix (2).

L'article 76 du Code de Commerce qui réserve aux agents de change à peine de nullité la négociation des effets publics ou autres valeurs cotées en Bourse, ne faisait pas davantage obstacle à l'opération dont nous parlons. Il est, en effet, unanimement reconnu par les auteurs (3) et la jurisprudence (4) que l'application de

(1) S. 70.2.313.

(2) Cass. civ., 14 mars 1894, D. 94.1.477 ; Civ. rej., 30 avril 1900 et Cass. civ., 14 janvier 1902, D. 03.1.217.

(3) Thaller, *Traité élémentaire de droit commercial*, p. 397 et 454, 1^{re} éd.

(4) Cass. civ., 11 décembre 1888, *Pand. fr.*, 89.1.133, D. 89.1.239.

l'article 76 doit être limitée au cas où la négociation des valeurs cotées en Bourse a lieu pour le compte d'autrui.

Aucune loi ne peut d'ailleurs empêcher celui qui possède des titres cotés en Bourse de les vendre directement de gré à gré. L'opération ne serait pas répréhensible et l'article 76 du Code de commerce ne pourrait recevoir son exécution que s'il était constaté que le vendeur des titres n'en était pas le propriétaire. C'est là d'ailleurs une question que les juges du fond ont le droit de trancher souverainement sans que leur décision sur ce point puisse être révisée par la Cour de cassation (1).

SECTION II. — Economie du contrat de vente à tempérament des valeurs de Bourse. — Particularités qu'il renferme.

Le contrat de vente à tempérament des valeurs de Bourse est soumis aux règles ordinaires de la vente.

Le vendeur s'engage, moyennant un prix payable par fractions et à des époques fixées d'avance, à livrer à l'acheteur, un des titres dont nous avons parlé plus haut. Si, comme cela est maintenant obligatoire aux termes de l'article 2 de la loi du 12 mars 1900, le numéro du titre, qui a pour effet de l'identifier et de le déterminer, est indiqué dans la convention, l'acheteur devient immédiatement et « *ipso facto* » propriétaire de l'objet vendu. On sait en effet qu'aux termes de l'article 1583

(1) Cass., 24 avril 1885, *La Loi* du 25 avril 1885.

du Code civil, au cas de vente d'un corps certain et déterminé le contrat est parfait et produit tous les effets dès que les parties sont d'accord sur la chose et sur le prix, alors même que la chose n'aurait pas encore été livrée ni le prix payé.

Deux particularités qui donnent à ce contrat un caractère un peu spécial se rencontrent dans la vente à tempérament des valeurs de Bourse.

A. — *Rétention du titre par le vendeur.*

La première qui n'est d'ailleurs pas contraire aux règles de la vente consiste à retarder la livraison du titre jusqu'au complet paiement du prix (1).

Ce terme à l'exécution du contrat a pour but de garantir le vendeur contre le danger de vente par l'acheteur, avant sa libération, de la valeur par lui acquise. Ce danger est d'autant plus grand que l'acquéreur devenant propriétaire du titre par l'effet même du contrat, ainsi qu'il a été dit plus haut, échapperait, en cas de négociation de la valeur avant l'acquittement du prix, aux dispositions de l'article 408 du Code pénal.

Mais si cette disposition est favorable au vendeur, il faut reconnaître *a contrario* qu'elle est très préjudiciable à l'acheteur.

Nous exposerons en détail, lorsque nous traiterons

(1) Nous verrons d'ailleurs que dans la vente à tempérament des meubles et objets mobiliers corporels, au contraire, la livraison suit immédiatement le contrat.

des difficultés suscitées par le contrat qui fait l'objet de cette étude, les abus auxquels elle a donné lieu surtout avant la loi du 12 mars 1900.

B. — *Majoration du prix.*

La seconde particularité de la vente à tempérament des valeurs de Bourse consiste dans la majoration du prix, les valeurs auxquelles elle s'applique étant toujours cédées à un taux plus élevé que celui fixé par le cours de la Bourse.

Cette majoration a fait l'objet de nombreuses critiques qu'il nous paraît utile d'examiner à cette place.

On a soutenu notamment, en ce qui concerne les titres d'emprunts à lots, qu'elle apportait aux conditions de l'autorisation une modification essentielle, la valeur du titre étant précisément une des conditions auxquelles il n'est pas permis de porter atteinte.

On a soutenu aussi, au cas où la majoration dépassait les intérêts au taux légal du capital avancé par le vendeur, qu'elle donnait au contrat le caractère d'un prêt usuraire et tombait sous les prohibitions des lois des 3 septembre 1807 et 19 décembre 1850 répressives de l'usure (1). Ces critiques sont assurément fondées en fait, l'écart entre le prix de vente et le prix coté à la

(1) La loi du 12 janvier 1886 a supprimé le taux de l'intérêt en matière commerciale, mais il convient de remarquer que les dispositions de cette loi ne pourraient pas être opposées à l'acheteur qui ne fait pas acte de commerce.

Bourse étant, ainsi que nous le verrons, habituellement très considérable. Mais envisagées au point de vue du droit elles ne sauraient être accueillies.

Tout d'abord la majoration du prix du titre vendu à tempérament s'explique et se justifie dans une certaine mesure. Du moment que le vendeur accorde des délais à l'acheteur pour sa libération, il est juste que celui-ci paie les intérêts de la somme avancée par le vendeur pour se procurer le titre.

Il est également équitable que l'acquéreur indemnise le vendeur des frais de recouvrement par la poste qui, comme le dit M. Cordelet, rapporteur devant le Sénat de la loi du 12 mars 1900 (1), s'élèvent au chiffre très élevé et presque invraisemblable de 0 fr. 45 par fraction de 5 francs.

En second lieu aucune loi ne défend ni ne frappe de nullité la vente d'une marchandise au-dessus de son cours régulier et normal. Ainsi que l'explique très bien M. Baratte (2) :

« Le cours de la Bourse n'ayant pour effet que d'indiquer le prix auquel se sont vendues certaines valeurs à certains jours, ne saurait être forcément applicable à ces mêmes valeurs qui, comme tout objet dans le commerce, peuvent être vendues moyennant un prix quelconque librement débattu. »

(1) Sénat, 1893. *Débats parlementaires*. Session ordinaire et extraordinaire, p. 1451.

(2) Baratte, *Vente à crédit des valeurs à lots*, p. 16.

Si donc l'acheteur a donné un consentement exempt de toute contrainte, s'il n'a pas été l'objet de manœuvres frauduleuses, la vente est régulière et ne peut être incriminée quelle que soit la différence entre le prix arrêté et le cours régulier de la marchandise.

Le législateur a cru devoir protéger le vendeur et encore seulement en matière immobilière.

Aux termes de l'article 1674 du Code civil le vendeur lésé de plus des 7/12 dans le prix d'un immeuble a le droit de demander la rescision du contrat pour cause de lésion.

Mais il n'existe aucun texte permettant à l'acheteur qui jouit de tous ses droits, hors le cas de dol et de fraude, de faire annuler une vente pour cause d'exagération du prix.

L'article 1683 du Code civil déclare d'ailleurs expressément que la rescision n'existe pas en faveur de l'acheteur. C'est à celui-ci qu'il appartient de se défendre et de se protéger par tous les moyens en son pouvoir.

La majoration ne saurait davantage à elle seule et dégagée de toute autre circonstance constituer le délit prévu par l'article 1^{er} de la loi du 4 août 1905 qui a remplacé l'article 423 du Code pénal. Les dispositions de la loi du 4 août 1905 ne paraissent pas pouvoir s'appliquer à ce cas.

Il y aurait seulement place pour l'application de l'article 405 visant le délit d'escroquerie, si le vendeur avait fait usage de manœuvres frauduleuses et dolosives pour

obtenir de l'acheteur un prix exagéré et bien supérieur à la valeur réelle de l'objet vendu.

Quant à la critique consistant à dire que la majoration du prix apporterait aux conditions de l'autorisation une modification essentielle, la valeur du titre étant précisément une des conditions auxquelles il n'est pas permis de porter atteinte, elle est spécieuse et ne aurait être retenue.

Ainsi que l'indique très bien M. Frèrejouan du Saint, ceux qui font cette objection confondent la valeur nominale du titre avec son prix, c'est-à-dire sa valeur vénale.

« Si la valeur du titre n'était autre que son prix, dit cet auteur, et si ce prix, tel qu'il résulte de l'autorisation d'émission, était considéré comme une des conditions essentielles de cette autorisation, il ne pourrait ni s'accroître ni s'amoinrir même par la convention des parties et par conséquent ne serait pas soumis, comme le prix des autres valeurs de Bourse, aux fluctuations du marché financier, ce qui serait absurde » (1).

Ce qu'il n'est pas permis de modifier, c'est la « valeur nominale » du titre (2) parce que cette valeur est déterminée par la loi d'émission.

Quant au prix qui est soumis à la loi de l'offre et de la demande, les parties peuvent le fixer comme elles l'entendent.

(1) Frèrejouan du Saint, *Jeu et Pari*, n° 203.

(2) On entend par valeur nominale d'un titre la somme portée au titre que les sociétés ou établissements faisant appel au crédit, s'engagent à rembourser. En ce sens Dalloz, *Rép. alphabétique, Suppl.*, n° 1368.

C'est ce qu'a décidé la Cour de cassation (chambre criminelle) par un arrêt du 8 juin 1888. Répondant au moyen tiré de ce qu'il aurait été porté atteinte à la loi d'autorisation par la vente au-dessus du cours de la Bourse d'obligations à lots du Crédit foncier, la Cour suprême s'est exprimé notamment ainsi :

« Que d'ailleurs les modifications dans la valeur du titre qui sont prohibées et punies par la loi sont celles qui résultent du fractionnement arbitraire de ce titre en plusieurs coupures contrairement à la loi d'émission, et que l'arrêt attaqué ne relève rien de semblable à la charge des prévenus (1) ».

La seconde critique basée sur le caractère usuraire de la majoration n'est pas plus justifiée en droit. Cependant le motif par lequel l'a écarté la Cour suprême par l'arrêt précité du 8 juin 1888 ne nous paraît pas exact au moins dans la dernière partie ; ce motif est ainsi conçu : « Que d'autre part cette majoration du prix est licite sans qu'il y ait à distinguer si elle dépasse ou non l'intérêt à 5 0/0 du capital avancé par le vendeur, parce qu'elle représente pour ce dernier non seulement l'intérêt de ces avances, mais encore la compensation des risques inhérents à des opérations de cette nature. »

La Cour de cassation semble dire qu'il y a prêt, mais

(1) Cass., ch. crim., 8 juin 1888, D. 1888.1.489 ; Orléans, 20 novembre 1886, S. 1887.2.52. — En ce sens : Frèrejouan du Saint, *op. et loc. cit.* ; — Baratte, *op. cit.*, p. 19. — *Contrà* : Mack, *Négociation des valeurs à lots*, p. 27.

que ce prêt ne tombe pas sous la sanction des lois qui punissent l'usure, parce qu'il aurait à l'égard du prêteur un caractère aléatoire. La juridiction suprême s'est trompée, à notre sens, sur la qualification de l'opération. Ce n'est pas d'un prêt qu'il s'agit mais d'une vente. Si donc toute incrimination d'usure doit être bannie en ce qui concerne la majoration du prix, la véritable raison qu'on en doit donner est que le contrat constitue une vente et non un prêt, et que les lois qui prohibent l'usure ne sauraient s'appliquer à ce cas (1).

Il en est ainsi même comme cela se produit quelquefois lorsque le titre est vendu au cours normal de la Bourse, mais avec stipulation au profit du vendeur d'une commission plus ou moins forte qui en augmente le prix. Il a été jugé que cette commission constituait une majoration du prix de la vente et qu'à ce titre elle ne pouvait avoir un caractère usuraire (2).

Au surplus, toute cette discussion n'a qu'un intérêt historique, puisque depuis la loi du 12 mars 1900 qui a réglementé la vente à tempérament des valeurs de Bourse, la validité de cette vente avec majoration de prix ne peut plus désormais être mise en question ; la

(1) Cass., 14 janvier 1902, D. 1903.1.217 et la note de M. Leloir ; En ce sens : Frèrejouan du Saint, *op. cit.*, n° 204 ; Baratte, *op. cit.*, p. 48 ; Gimbert, *Vente à tempérament des valeurs à lots*. Thèse pour le doctorat. — *Contrà* : Mack, *op. cit.*, p. 6 et suiv.

(2) En ce sens : Baratte, *op. cit.*, p. 46 et 48 ; Tr. civ. Nancy, 19 janvier 1894 ; Tr. civ. de Lille, 28 février 1894 ; Tr. civ. de la Seine, 23 janvier 1899, rapportés par l'auteur, p. 176, 180 et 256.

loi nouvelle, dans son article 2, a en effet pris des dispositions que nous examinerons plus tard et qui ont pour but de permettre à l'acheteur de se rendre compte de l'importance de la majoration.

Nous avons cru seulement pouvoir rappeler cette controverse, parce que la majoration du prix, souvent excessive, nous le reconnaissons, a été l'un des arguments qu'ont essayé d'employer, avant la nouvelle loi, les adversaires de la vente à tempérament pour mettre en doute sa validité.

CHAPITRE II

Historique des abus auxquels donnait lieu la vente à tempérament des valeurs de Bourse avant la loi du 12 mars 1900. — Pratiques condamnées par la jurisprudence comme constituant des infractions à la loi du 21 mai 1836 sur les loteries. Clauses dites de nantissement et de liquidation.

I. — La vente à tempérament des valeurs de Bourse se fût réduite à bien peu de chose ; elle n'eût certainement pas provoqué les nombreux litiges et engendré les abus dont nous allons parler. si elle n'eût porté en majorité, on peut presque dire exclusivement, sur les emprunts à lots. Lorsqu'on consulte les documents de jurisprudence se rapportant à cette opération, on est surpris de voir que tous ou presque tous s'appliquent à des titres de cette espèce.

Les valeurs de Bourse ordinaires n'ont qu'un attrait très restreint pour ceux auxquels la modicité de leurs ressources ne permet pas de réaliser des économies importantes.

Les titres à lots exercent au contraire une véritable fascination sur cette partie de la nation, parce qu'elle fait naître en elle l'espérance d'être favorisée par le sort. Il y aurait beaucoup à dire au point de vue moral et social sur cette tendance qu'ont les foules à rechercher de préférence les opérations de jeu.

Cette digression nous écarterait de notre sujet. Nous en dirons seulement quelques mots dans la conclusion finale de ce travail.

Quoi qu'il en soit, la vente à tempérament des valeurs à lots qui s'est un peu ralentie, croyons-nous, depuis la loi du 12 mars 1900, a donné lieu à une certaine époque non seulement en France mais à l'étranger, à de très nombreuses transactions. Dans le rapport qu'il fit au Sénat en 1893 sur le projet de loi qui est devenu la loi du 12 mars 1900, rapport que nous avons déjà eu l'occasion de citer (1), M. Cordelet évaluait à douze millions les capitaux de la petite épargne qui se trouvaient alors engagés dans ces opérations. Les frais de recouvrement postaux qu'elles nécessitaient procuraient à l'Etat, d'après le même rapport, une ressource annuelle de cinq à six cent mille francs.

Les hommes d'affaires et les agioteurs se sont rendu compte des bénéfices qu'ils pourraient recueillir en exploitant ce goût du public pour les valeurs à lots. Des établissements prenant des dénominations appropriées et très suggestives telles que : *Caisse Générale Française d'épargne*, *Caisse de l'Economie Nationale* se sont fondées dans le but unique de se livrer à ce genre d'opérations.

L'amour du lucre a poussé quelquefois des employés de ces maisons à recourir à de véritables manœuvres frauduleuses pour obtenir des adhésions et réaliser des contrats.

(1) *Journal officiel*, année 1893. *Débats parlementaires du Sénat*. Session ordinaire et extraordinaire, p. 1451.

Ainsi que l'indique M. Vallat (1), on a vu des agents se faire accompagner chez les paysans par le garde champêtre de la commune, ou bien encore remettre à des souscripteurs illettrés comme gage de la conclusion du marché des papiers ornés de vignettes que ceux-ci prenaient pour les titres véritables de la Ville de Paris ou du Crédit Foncier (2).

Nous ne nous attarderons pas à ces agissements qui ont eu pour résultat d'attirer sur leurs auteurs des poursuites correctionnelles pour escroquerie, sans préjudice de l'annulation du marché par les tribunaux compétents pour cause de dol ou de fraude. Ils ne présentent rien d'intéressant au point de vue du droit.

II. — Nous concentrerons tout notre examen sur les pratiques qui, sans revêtir un caractère frauduleux, ont été condamnées par la jurisprudence comme constituant soit des infractions à quelques dispositions du droit civil, soit des contraventions à la loi du 21 mai 1836, prohibitive des loteries.

L'analyse des décisions de justice permet de constater que les plus nombreuses sont celles dans lesquelles des infractions à la loi du 21 mai 1836 ont été relevées à l'encontre des contrats. Ces décisions émanent pour la plupart de la juridiction correctionnelle.

(1) Vallat, *op. cit.*, p. 28 ; Tribunal civil de Valence, 6 novembre 1885 (*Gaz. Pal.*, 1887.1.58).

(2) Trib. civ. de Nice, 9 juin 1896 (*Gaz. Trib.*, 22 sept. 1896, *Le Droit* du 9 octobre 1896).

Cela ne doit pas surprendre puisque, comme nous l'avons indiqué déjà, la loi qui prohibe les loteries a pour sanction l'article 410 du Code pénal.

Le principe qui se dégage de ces documents jurisprudentiels a été très bien défini par les considérants d'un arrêt de Cassation du 31 janvier 1885 (1).

Nous ne pouvons mieux faire que de le reproduire textuellement, car il a servi de guide et de fil conducteur à toutes les décisions qui ont suivi :

« Les lois qui ont autorisé certaines villes ou certaines Compagnies financières à contracter des emprunts sous forme d'obligations offrant au public des chances de primes ou de lots qui sont acquis par la voie du sort, sont des lois spéciales dérogeant à la prohibition générale édictée par la loi du 21 mai 1836. Il suit de là que les conditions sous lesquelles la création et la vente au public de cette espèce d'obligations sont autorisées, doivent être strictement observées, la loi d'autorisation déterminant notamment la valeur du titre, le revenu annuel qui y est attaché, l'importance des gains aléatoires, le nombre des tirages au sort et le taux de remboursement. Toute modification à l'une et à l'autre de ces conditions essentielles dénature le caractère de la valeur autorisée et constitue une opération aléatoire nouvelle qui tombe sous l'application des articles 1, 2 et 3 de la loi du 21 mai 1836 et de l'article 410 du Code pénal. »

(1) Sirey, 1885.1.240, D. 1885.1.561.

**SECTION I. — Pratiques condamnées par la jurisprudence
comme constituant des infractions à la loi de 1836.**

Après l'exposé de principes qui précède, nous allons passer en revue les diverses combinaisons employées par les maisons de vente à tempérament de valeurs à lots, auxquelles les tribunaux ont attribué le caractère d'infractions à la loi du 21 mai 1836.

§ 1. — Vente en les fractionnant de chances de gain complètement séparées du titre lui-même.

De toutes les combinaisons imaginées par les vendeurs, celle qui avait à coup sûr le caractère le plus marqué d'opération de jeu, consistait à diviser en parts les chances de gain attachées à une obligation à lots du Crédit Foncier par exemple et à vendre ces parts séparément de l'obligation elle-même moyennant un prix d'ailleurs absolument arbitraire. Les auteurs de ce trafic ne faisaient en réalité autre chose que de placer dans le public des billets de loterie ; ils portaient l'atteinte la plus flagrante au décret de 1852 qui avait autorisé le Crédit Foncier à émettre des obligations à lots.

A côté de la loterie autorisée pour donner une prompte et large expansion au grand établissement de crédit qui l'instituait, le pouvoir exécutif avait établi un correctif : la nécessité pour ceux qui voulaient participer aux tirages de se rendre acquéreurs d'une obliga-

tion d'un capital déterminé, productive d'intérêts, ou tout au moins remboursable à un taux fixé.

En un mot, dans la pensée des rédacteurs du décret de 1852, l'opération de jeu était inséparable du placement que devaient constituer pour la petite et moyenne épargne les titres à émettre par le Crédit Foncier. Or les auteurs de la combinaison que nous analysons supprimaient totalement le placement pour ne laisser subsister que les chances de gain.

Une pareille pratique ne pouvait, cela se conçoit, trouver grâce devant les tribunaux.

Aussi par arrêt du 10 février 1866 (1) la Chambre criminelle de la Cour de cassation en faisait justice en rejetant le pourvoi formé par ses auteurs contre un arrêt de la Cour de Paris qui leur avait fait application de l'article 410 du Code pénal. L'infraction à la loi du 21 mai 1836 était si patente et si peu contestable que nous ne croyons pas que, depuis cette époque, la combinaison dont il s'agit ait été mise en pratique.

§ 2. — Retenue des intérêts par le vendeur.

Les établissements vendeurs de valeurs à lots ont alors imaginé un système qui, sans violer aussi ouvertement la loi de 1836 aboutissait cependant au résultat que le législateur avait voulu éviter, la séparation des chances de gain des titres auxquels elles étaient atta-

(1) S. 66.1.340.

chées. Dans les contrats qu'elles passaient, ces maisons stipulaient que les titres ne seraient délivrés à l'acquéreur qu'après le versement du dernier acompte, *munis seulement des coupons à échoir*. Ou bien, ce qui revenait à peu près au même, l'acte renfermait cette stipulation que, jusqu'à sa libération définitive, l'acquéreur n'aurait droit qu'aux lots pouvant être gagnés par les titres vendus, l'intérêt annuel attaché aux titres devant jusqu'à demeurer acquis au vendeur. Cela voulait dire clairement que jusqu'au complet versement des acomptes promis le contrat ne produisait d'autre effet pour l'acquéreur que celui ressortissant à un simple billet de loterie.

La Cour régulatrice chargée de veiller à l'application de la loi ne pouvait laisser passer cette combinaison qui était une succédanée de la première. Elle l'a condamné par deux arrêts qui ont définitivement établi la jurisprudence sur ce point (1).

§ 3. — Renonciation facultative de l'acheteur au contrat après deux versements mensuels laissés en souffrance.

Dans le même ordre d'idées les trafiquants de valeurs à lots ont eu recours à une autre pratique que les tribunaux, avec raison selon nous, ont également refusé de ratifier (2). Ils y ont vu un moyen, dissimulé sans

(1) Cass. crim., 8 juillet 1882, S. 83.1.233 ; Cass. crim., 31 janvier 1885, D. 86.1.182.

(2) Cass. crim., 8 juillet 1882 précité et la note de M. Labbé ; Cass.

doute, mais non équivoque, de transformer, en une pure opération de jeu une opération qui dans l'esprit de la loi d'émission devait avoir un caractère de placement sérieux. Il était dit dans beaucoup d'actes de vente que si, après le premier versement, l'acquéreur se trouvait dans l'impossibilité de payer deux mensualités successives, il aurait le droit de se désister du marché en abandonnant au vendeur le premier acompte versé.

M. Frèrejouan du Saint (2) approuve cette jurisprudence en des termes auxquels nous nous associons pleinement, parce qu'ils expriment bien notre pensée : « S'il était permis à l'acheteur de renoncer selon son caprice aux avantages et aux charges du contrat, il pourrait, la veille du tirage, acheter une valeur à lots et, en payant le premier terme, concourir aux chances de ce tirage, puis renoncer à son contrat le lendemain, et ainsi acquérir à chacun des tirages successifs un prétendu titre qui ne serait dans sa pensée qu'un simple billet de loterie, loin d'être un placement sérieux. »

Cependant, comme le fait remarquer l'excellent auteur, la clause dont nous parlons ne vicierait le contrat et ne donnerait lieu à l'application de l'article 410 du

crim., 29 janvier 1887, S. 87.1.238 ; Nancy, 1^{er} avril 1886, cité par Mack, *op. cit.*, p. 69.

(2) Frèrejouan du Saint, *op. cit.*, p. 274 et 275 ; Gimbert, *op. cit.*, p. 34.

Code pénal pour infraction à la loi de 1836 que s'il en résultait expressément le droit pour l'acquéreur de rompre le marché à son gré et de sa propre volonté. Il en serait autrement s'il s'agissait d'une résiliation forcée, s'il était dit notamment que le vendeur serait autorisé à vendre le titre à la Bourse aux risques et périls de l'acheteur, au cas de non-paiement de plusieurs mensualités. Ce ne serait là que l'exercice d'un droit consacré par la loi elle-même, celui de résilier le contrat pour inexécution des conditions (1). Nous examinerons toutefois plus bas la question de savoir si la faculté laissée au vendeur, en cas de non-paiement, de s'approprier le titre vendu, suivant sa valeur au cours de la Bourse ne constitue pas un pacte comissoire et par suite une violation de l'article 2078 du Code civil.

**§ 4. — Stipulation d'un délai pour faire connaître
le numéro à l'acheteur.**

Certaines maisons de vente à tempérament de valeurs à lots inséraient dans les contrats une clause stipulant que le vendeur aurait un certain délai à partir de la passation de l'acte pour faire connaître à l'acheteur le numéro du titre vendu. Nous avons déjà indiqué et nous verrons plus loin que depuis la loi du 12 mars 1900 le

(1) Poitiers, 12 novembre 1886, sous Cass., 29 janvier 1887, S. 87.1.238 ; Trib. Nontron, 18 août 1887, S. 87 2.49 ; Aix, 22 mars 1888, sous Cass., 8 juin 1888, S. 88.1.485 ; Frèrejouan du Saint, *op. cit.*, p. 275.

contrat doit renfermer, à peine de nullité, le numéro du titre vendu.

Quoi qu'il en soit, nous plaçant à l'époque qui a précédé la promulgation de cette loi, nous avons le devoir, pour être complet, d'apprécier la validité de cette clause au point de vue du droit civil et en même temps d'examiner si c'est avec raison que certaines décisions de justice y ont vu une infraction à la loi sur les loteries.

La validité de cette clause au point de vue du droit civil ne nous paraît pas pouvoir être contestée. En effet, la vente d'un titre à lots dont le numéro n'est pas indiqué équivaut à la vente d'un objet qui n'est déterminé que quant à son espèce. Or la vente d'une chose de cette nature produit son effet à l'égard du vendeur et de l'acheteur en ce sens que l'un et l'autre sont obligés à l'exécution du contrat.

La différence entre le cas d'indication du numéro dans l'acte et l'hypothèse contraire consiste en ce que dans la seconde alternative il n'y a pas de transmission de propriété au profit de l'acheteur, celle-ci étant retardée jusqu'à l'indication du numéro.

Quant au point de savoir s'il y a infraction à la loi de 1836 lorsque le vendeur se réserve d'indiquer postérieurement au contrat, le numéro du titre vendu, il nous semble très délicat ; et la jurisprudence sur cette question est loin d'être aussi tranchée que sur les questions précédentes. Un arrêt de la Cour d'Aix du 22 mars 1888 a décidé que cette clause ne constituait pas une

infraction à la loi de 1836 lorsque le délai que s'était réservé le vendeur était un délai très court. La Cour suprême saisie d'un pourvoi contre cet arrêt l'a rejeté en disant :

« Que par une appréciation souveraine des faits qui échappait à la censure de la Cour de cassation, l'arrêt attaqué avait pu décider que le prévenu n'avait pas excédé le délai moral auquel il avait droit pour la délivrance du numéro du titre vendu (1). »

D'autre part, la Cour suprême, par arrêt du 9 décembre 1887 (2), a jugé qu'il y avait infraction à la loi de 1836 lorsqu'il était stipulé dans le contrat que l'acquéreur ne serait avisé du numéro qu'après le versement du premier terme mensuel qui suivait la conclusion du marché.

Cette dernière décision s'explique très bien au point de vue de l'équité. Il est évident que la Cour suprême a voulu empêcher des vendeurs de mauvaise foi de s'approprier au préjudice des acheteurs les lots qui pourraient sortir au tirage avant que ceux-ci ne fussent informés du numéro des titres. Mais, à part cette considération de fait et de moralité, la clause dont il s'agit ne nous paraît pas porter atteinte à la loi d'émission et tomber par suite sous la sanction de la loi de 1836. La Chambre criminelle a basé notamment son arrêt sur le

(1) En ce sens : Aix, 22 mars 1888 sous Cass. crim., 8 juin 1888, D. 88.1.489; Cass. crim., 29 janvier 1887, S. 87.1.238.

(2) D. 88.1.492.

motif suivant : « Attendu que, par suite de cette dernière stipulation, le droit aux chances de gain attaché par la loi elle-même aux obligations communales du Crédit Foncier se trouve séparé pendant un certain temps de chacun des titres vendus, ce qui peut constituer un détriment pour l'acquéreur et un bénéfice pour le « Crédit des Familles »..... « qu'il y a là une modification de l'un des éléments essentiels des obligations à lots autorisés par la loi... etc. »

Sans doute il y aurait séparation des chances de gain de la jouissance de l'obligation elle-même, c'est-à-dire une situation inverse à celle que nous avons rencontrée ci-dessus, si, comme le dit très bien M. Lévy-Ulmann, l'acquéreur avait droit aux intérêts du titre à partir du jour du contrat (1). Mais cela ne paraît guère possible, puisque la vente du titre sans indication du numéro n'a pas pour effet d'en transférer la propriété immédiate à l'acheteur. Il nous semble que dans cette hypothèse, ce dernier n'a pas plus droit aux intérêts qu'aux primes et aux lots. Il s'ensuit que la séparation sur laquelle s'appuie la Cour de cassation pour dire qu'il y a infraction à la loi de 1836 n'existe pas. C'est d'ailleurs ce que semble avoir reconnu l'arrêt de cassation du 29 janvier 1887 cité en note, puisque pour écarter l'infraction à la loi de 1836 il invoque le motif ci-après qui nous paraît fort concluant : « Attendu que l'arrêt constate en outre

(1) En ce sens : Lévy-Ulmann, *op. cit.*, n° 245, p. 264 et 265.

que les contrats intervenus entre Léger et ses acheteurs n'étaient parfaits que du jour de la délivrance des numéros des titres, lesquels, à partir de ce moment, devenaient la propriété des dits acheteurs avec tous les droits y afférents. »

§ 5. — Titres fractionnés en coupures inférieures au taux de l'émission. — Engagement par le vendeur de payer une prime à l'acheteur en cas de remboursement au pair.

Le premier de ces deux systèmes a consisté dans le fractionnement des titres en coupures d'une valeur inférieure à celle dont l'émission avait été permise par la loi. C'est ainsi que des maisons de vente de valeurs à lots ont eu l'idée, sans séparer les chances de gain du titre lui-même, de diviser des obligations au capital nominal de 500 francs par exemple de la Ville de Paris ou du Crédit Foncier, en fractions représentant le vingtième ou le quarantième de cette valeur. En un mot les maisons dont il s'agit donnaient au public la facilité d'acheter une valeur à lots et de courir les chances des tirages en déboursant une somme de beaucoup plus petite que celle qui avait été fixée dans la loi d'émission. En agissant ainsi ces établissements allaient certainement à l'encontre de la volonté du législateur. Si, en effet, celui-ci avait déterminé le capital des obligations auxquelles les lots étaient attachés, c'était parce que dans sa pensée l'achat ne devait en être permis qu'à ceux qui auraient assez de ressources pour faire, en

même temps qu'une opération aléatoire, un véritable paiement.

Aussi cette pratique a-t-elle été condamnée depuis longtemps par la Cour suprême. Un arrêt de la Chambre criminelle du 24 mars 1866 (1) a rejeté le pourvoi formé par deux banquiers, MM. Mulland et Lespès, contre un arrêt de la Cour de Paris qui les avait condamnés à raison de ces faits aux peines édictées par l'article 410 du Code pénal.

La seconde combinaison a eu pour objet l'addition aux lots et aux primes prévus par la loi d'émission d'avantages particuliers accordés aux acheteurs par les vendeurs eux-mêmes et de leurs propres deniers. C'est ainsi que certains établissements s'engageaient, au cas où le titre vendu serait désigné pour un remboursement au pair (2) sans être accompagné d'un lot, à payer à l'acheteur une prime, d'importance variable, devant compenser la perte qu'il était appelé à subir, ou bien à lui remettre un autre titre sans déboursés de sa part, en remplacement de celui sorti aux tirages

Ces combinaisons qui évidemment n'ont qu'un but : déterminer les acheteurs à conclure des contrats en leur faisant croire qu'ils ne courent aucun risque, ont été condamnées, avec raison selon nous, par la juris-

(1) S. 66.1.342.

(2) On appelle remboursement au pair le remboursement d'une obligation à un chiffre correspondant à sa valeur nominale. Bien souvent les titres montent au-dessus du pair. Il y a donc perte pour les porteurs s'ils sont remboursés à ce taux.

prudence. En effet, elles modifient les conditions auxquelles a été subordonnée l'émission, en grossissant l'aléa également attaché à chaque obligation (1).

§ 6. — **Association entre acquéreurs. — Vente à option.**

Les vendeurs à crédit de valeurs à lots dont l'imagination ne manque pas à coup sûr de fécondité, ont enfin cherché dans deux autres systèmes que nous allons examiner brièvement un débouché pour leurs opérations.

Le premier a consisté à grouper en une sorte d'association mutuelle les porteurs de valeurs à lots, de manière à mettre en commun les chances de gain attachés à ces valeurs. Le vendeur est ordinairement le gérant de cette association. Mais une société peut également le former entre petits capitalistes, en dehors de tout intermédiaire, dans le but d'acquérir des valeurs à lots et de s'en partager les bénéfices. La société *La Fourmi*, fondée en 1879 est une association de ce genre. Une pareille combinaison est-elle valable ?

Assurément, comme le dit très bien M. Frèrejouan du Saint (2), elle constituerait une infraction à la loi

(1) En ce sens, Cass., 8 juillet 1882, S. 83.1.233 ; Cass., 31 janvier 1885, S. 85.1.240 ; Frèrejouan du Saint, *op. cit.*, n° 206 ; Berland, *La vente à crédit des valeurs à lots*, thèse de doctorat, Dijon, 1903, p. 41 et suiv. ; Gimbert, *op. cit.*, p. 22 et suiv. ; Leloir, note sous Cass., 30 avril 1900, et 14 janvier 1902, D. 03. 1.217. — *Contra* : Labbé, note dans Sirey, 87.2.49.

(2) Frèrejouan du Saint, *op. cit.*, n° 207 et suiv.

de 1836 eu égard aux motifs que nous avons déjà indiqués si les lots étaient seuls mis en commun, si en un mot les titres eux-mêmes n'appartenaient pas aux associés. Mais il en serait tout autrement si ces derniers étaient régulièrement propriétaires des titres en question. Aucune loi ne défend à de petits capitalistes de former entre eux une association pour l'acquisition de valeurs à lots.

Cependant cette combinaison a été déclarée illicite par plusieurs décisions de jurisprudence et notamment par un arrêt de la Cour de Paris du 23 novembre 1882 (1). Les raisons invoquées par cet arrêt sont les suivantes : « Si, dit-il, des obligations à lots peuvent, comme toutes autres valeurs, être possédées en commun ou mises en société, un banquier n'a pas le droit de spéculer sur les tirages de lots autorisés, en offrant au public par le moyen de ces tirages des chances de gain fractionnées. »

La Cour de Paris se fonde en outre sur la majoration du prix des titres vendus par le banquier à l'association. Elle considère cette majoration comme un enjeu versé par les membres de l'association pour participer à un nouveau genre de loterie organisée par le banquier.

Ces motifs ne nous paraissent nullement concluants. D'abord, ainsi que l'explique très bien M. Frèrejouan

(1) S. 83.2.111.

du Saint, les titres dont l'association est propriétaire ne sont nullement modifiés. Ils ne sont l'objet d'aucun fractionnement et produisent le même revenu que s'ils étaient possédés isolément en dehors de toute mutualité. En second lieu la majoration du prix ne saurait être considérée comme un enjeu puisque, comme nous l'avons vu, cette majoration est reconnue licite par la jurisprudence.

Nous concluons donc en disant que l'organisation de mutualités de ce genre ne saurait être critiquée en droit (1). Il nous semble qu'en les désapprouvant les tribunaux ont obéi plutôt au sentiment de défiance que leur inspire, à juste titre d'ailleurs, la vente à crédit des valeurs à lots qu'à des raisons véritablement juridiques.

Le second système est ce qu'on dénomme la vente à option. Nous croyons qu'à l'inverse de la combinaison qui précède, c'est avec juste raison que la jurisprudence l'a déclaré illicite :

Il renferme en effet tous les caractères d'une loterie. En pratique l'opération affectait les formes suivantes :

En échange d'une somme de deux ou cinq francs, le banquier remettait à son acheteur un engagement ainsi conçu : « Je tiens à la disposition de M..., demeurant à X..., une obligation de Panama portant le numéro..., contre le paiement de la somme de ... Passé le ... le

(1) Frèrejouan du Saint, *op. cit.* et *loc. cit.* ; Lévy-Ulmann, *op. cit.*, p. 489 ; Labbé, Note sous Cass., 83.1.233.

présent devient nul. Paris le. . . *Signature du banquier* »

Ou bien le banquier se faisait adresser par l'acheteur une lettre dans cette forme : « Veuillez me vendre une obligation de Panama au prix de ... et m'en désigner le numéro par retour du courrier. Ci-joint la somme de cinq francs à titre d'acompte sur ce prix. Passé le ... veuillez tenir le présent achat pour non avenu. » Date et signature de l'acheteur.

La simple lecture de ces textes démontre qu'il y a là une véritable opération de jeu puisque l'acheteur se réserve le droit, au cas où l'obligation achetée ne sortirait pas au tirage, de résilier le marché. Nous ne pouvons donc qu'approuver ces arrêts qui ont condamné cette opération (1).

SECTION II. — *Clauses dites de nantissement et de liquidation.*

Après avoir exposé à tour de rôle les pratiques que la jurisprudence a considérées comme constituant des infractions à la loi de 1836, nous voulons examiner deux clauses que les vendeurs de valeurs à lots inséraient habituellement dans leurs contrats et qui ont donné lieu, tant en doctrine qu'en jurisprudence, à de très vives controverses.

La première est la clause dite de *nantissement*. Cette clause ne peut plus figurer dans les actes depuis la loi

(1) En ce sens : Cass. crim., 14 juin 1901, D. 02.5.408. — *Contra* : Lévy-Ulmann, *op. cit.*, n° 259 et suiv.

du 12 mars 1900 qui l'a formellement proscrite. Ce sont les abus auxquels elle a donné lieu qui ont provoqué en grande partie la réforme réalisée par cette loi.

La seconde est la clause dite de *liquidation*.

§ 1. — Clause de nantissement.

Nous avons vu que l'une des particularités de la vente qui nous occupe était de laisser au vendeur la possession du titre jusqu'au complet paiement du prix. Cette rétention peut-elle être considérée comme un nantissement au profit du vendeur ? Nous examinerons cette question un peu plus loin.

En tout cas ce n'est pas de ce nantissement qu'il s'agit. Nous voulons parler de la clause qui, avant la loi de 1900, figurait dans presque tous les actes et aux termes de laquelle le vendeur était autorisé à mettre en gage le titre vendu même pour se procurer des avances.

La validité de cette clause a été vivement discutée par la jurisprudence. Plusieurs systèmes ont été imaginés pour la combattre. On soutenait tout d'abord qu'elle était nulle aux termes de l'article 1174 du Code civil, comme constituant une condition potestative au profit du vendeur. La faculté qu'a celui-ci, disait-on, de donner en gage l'objet vendu lui permet de résoudre le contrat à sa volonté. Il suffit pour cela qu'il s'abstienne de dégager l'objet ou qu'il le laisse vendre. On soutenait en second lieu que cette clause faisait échec aux articles 1582 et 1583 du Code civil. Aux termes de ces disposi-

tions, disait-on, le vendeur doit transférer à l'acheteur la propriété de la chose vendue. Or il ne peut pas y avoir vente si, par le contrat même, il se réserve d'aliéner éventuellement l'objet vendu au profit d'un autre en le mettant en gage (1). Mais ces objections n'ont pas prévalu. La Cour suprême, par plusieurs arrêts successifs dont l'un est postérieur à la loi du 12 mars 1900, a décidé que cette clause n'était pas contraire aux principes essentiels du contrat de vente (2).

Cette stipulation, nous l'avons déjà dit, était fort dangereuse pour les acheteurs. Il pouvait arriver en effet, et cela s'est produit, qu'après complet paiement du prix, le vendeur faute de remboursement des avances consenties sur le titre mis en gage, se trouvât dans l'impossibilité de le leur livrer. Ils n'avaient qu'une ressource, la plupart du temps illusoire : celle de réclamer des dommages-intérêts à leur vendeur. Ils ne pouvaient même pas le poursuivre en police correctionnelle pour abus de confiance, car en admettant qu'il y eût violation d'un des contrats énumérés par l'article 408 du Code pénal qui y a trait, le consentement qu'ils avaient donné par avance à la mise en gage, leur fermait complètement la voie correctionnelle.

La clause de nantissement donnait lieu en outre au

(1) Voir en ce sens : Paris, 2 novembre 1892, D. 1901.2.233 ; Trib. civ. Amiens, 22 juillet 1898, sous Cass., 14 janvier 1902, D. 03.1.217 et la note de M. Leloir.

(2) Cass., 14 mars 1894, D. 94.1.477 ; Cass., 14 janvier 1902 précité.

trafic le plus immoral. Parlant de ce trafic devant le Sénat dans son rapport sur la loi de 1900, M. Cordelet s'est exprimé ainsi : « Savez-vous comment opèrent ces maisons (les maisons de vente à crédit de valeurs à lots), et pourquoi elles se sont multipliées ? C'est qu'elles peuvent opérer sans capitaux ; elles n'en ont pas besoin.

« En effet, elles achètent un titre, le revendent immédiatement, touchent 20 francs comptant et vont ensuite se faire avancer 90 0/0 de la valeur du titre par un banquier quelconque moyennant 4 à 4 1/2 0/0 d'intérêt... (1). »

On comprend très bien qu'en présence de pareils abus, la nécessité de prohiber cette mise en gage ait apparu aux pouvoirs publics. Il y a lieu de s'étonner même que la loi de 1900 se soit fait si longtemps attendre (2).

§ 2. — *Cause dite de liquidation.*

La clause dite de résiliation est celle par laquelle il était dit dans le contrat que, faute par l'acheteur d'effectuer aux époques convenues un ou plusieurs versements mensuels, le contrat serait résilié de plein droit après une mise en demeure infructueuse et que le compte

(1) *Journal officiel*, 1893. Sénat, *Débats parlementaires*, Session ordinaire et extraordinaire.

(2) Le projet de loi déposé sur le bureau de la Chambre des députés dès le 25 octobre 1890 n'a été voté définitivement qu'au commencement de mars 1900.

de l'acheteur serait crédité de la valeur du titre, calculée d'après le cours qui lui serait attribué en Bourse après la mise en demeure. Dans cette stipulation qui permettait au vendeur de reprendre le titre aliéné sans formalité légale, le prix de la revente étant déterminé suivant le cours de la Bourse à un jour donné, les tribunaux ont vu le « pacte comissoire » prohibé par l'article 2078 du Code civil. Cet article stipule que le créancier ne peut, à défaut de paiement, disposer du gage, sauf à lui à faire ordonner en justice que ce gage lui demeurera en paiement et jusqu'à due concurrence d'après une estimation faite par experts, ou qu'il sera vendu aux enchères. Le deuxième alinéa de cet article est ainsi conçu : « Toute clause qui autoriserait le créancier à s'approprier le gage ou à en disposer sans les formalités ci-dessus est nulle. »

La Cour de cassation, par plusieurs arrêts successifs (1), a très nettement tranché la question dans le sens de la violation de l'article 2078 du Code civil. La doctrine de la Cour suprême se trouve très bien précisée dans l'un des considérants de l'arrêt du 4 juin 1894. Il nous paraît utile de le reproduire en entier.

« Attendu qu'il appartient à la Cour de cassation de déterminer le caractère légal des conventions quels qu'en soient les termes ; que, dans l'espèce, la vente

(1) Cass. civ., 4 juin 1894, D. 94.1.555 ; Civ. rej., 28 juin 1894, D. 94.1.475 ; Cass. civ., 4 février 1896, D. 96.1.580 ; Cass., 30 avril 1900, D. 1903.1.217 et la note de M. Leloir.

n'était pas résiliée et ne pouvait pas l'être, puisque la revente devait avoir lieu et a eu lieu pour le compte de l'acheteur, et que les parties, au lieu d'être remises en l'état où elles se trouvaient avant le contrat comme l'exige l'article 1184 du Code civil, étaient, au contraire, obligés de se tenir réciproquement compte de la différence entre le prix de la vente primitive et celui de la revente en Bourse; qu'ainsi la vente primitive continuait de produire ses effets.

« Attendu dès lors que la clause par laquelle le vendeur s'est réservé la détention du titre vendu et la faculté de le vendre en Bourse, en cas de non paiement intégral du prix, n'a pu être qu'une constitution de gage et que la réalisation du dit gage par le créancier ne pouvait s'opérer qu'avec autorisation de justice aux termes de l'article 2078 sus-visé. »

La doctrine de la Cour suprême a été combattue par quelques auteurs. M. Labbé, dans sa note, rapportée dans le *Recueil de Sirey*, année 1887 (1), déclare que la clause litigieuse peut se justifier non pas comme la réalisation du gage par le créancier, mais comme résolution de la vente pour inexécution avec dommages-intérêts. « Il est permis, dit-il, de convenir qu'en cas d'inexécution une vente sera résolue sans que le juge puisse retarder la résolution par un délai, et même sans qu'une mise en demeure soit nécessaire. Les dommages-intérêts

(1) S. 87.2.49. — Voir dans le sens de cette opinion : Lévy-Ulmann, *op. cit.*, p. 269 et suiv. ; Frèrejouan du Saint, *op. cit.*, p. 275-276.

à la charge de l'acheteur, en cas de résolution de la vente pour inexécution (art. 1184, C. civ.), peuvent être fixés à l'avance par une sorte de *clause pénale* : c'est l'objet du décompte d'après lequel, sous déduction du prix du titre vendu en Bourse à un jour déterminé, le surplus du prix du titre est exigible de l'acquéreur. »

Cet argument est à coup sûr ingénieux, mais il ne nous paraît pas exact. Il semble difficile d'assimiler à une clause pénale stipulée en vue de l'inexécution du contrat la disposition disant que l'acheteur restera débiteur du solde du prix, déduction faite du montant produit par la vente du titre en Bourse.

Cette stipulation démontre au contraire qu'il y a non pas résolution de la vente, mais *exécution sur le gage*. Si la vente était résolue, en effet, les parties, comme le dit la Cour suprême, devraient être remises dans le même état qu'avant le contrat. Autrement dit le vendeur devrait rentrer en possession de son titre et l'acquéreur en possession des acomptes par lui versés, sauf les dommages-intérêts dont il pourrait être reconnu débiteur pour inexécution du marché (1).

Quoi qu'il en soit, ces divergences auraient nécessité l'intervention du législateur. Nous verrons plus loin qu'il n'en a rien été.

(1) En ce sens : Berland, *op. cit.* *La vente à crédit des valeurs à lots et la loi du 12 mars 1900*, thèse pour le doctorat, Dijon, 1903, p. 65 et suiv.

CHAPITRE III

LOI DU 12 MARS 1900.

Son but. — Commentaire de ses principales dispositions.
Sa portée et son application.

SECTION I. — But de la loi du 12 mars 1900. Commentaire de ses principales dispositions

Nous avons déjà indiqué les abus auxquels a donné lieu en pratique la vente à tempérament des valeurs à lots, abus résultant de la faculté laissée au vendeur de mettre les titres en gage, et aussi de la majoration excessive du prix. M. Cordelet, dans son rapport devant le Sénat (1), a dit que la majoration dépassait les quatre cinquièmes et même les neuf dixièmes de la valeur réelle des titres vendus.

Dans une espèce qui s'est présentée devant le tribunal civil de la Seine (2), la majoration atteignait 500 0/0 ! De plus, dans un intérêt de lucre et pour avoir l'occasion de réclamer une commission plus élevée, à raison, soit des intérêts de la somme par eux avan-

(1) *Journal officiel*, 1893. *loc. cit.*

(2) Trib. civ. Seine (7^e chambre), 6 décembre 1898, *Gaz. trib.*, *Rec. mensuel*, 1899, t. II, 433.

cés, soit des frais de recouvrement par la poste des acomptes mensuels, les banquiers échelonnaient les paiements sur un nombre d'années absolument excessif.

De pareils agissements appelaient une réforme, réforme qui malheureusement, par suite de la lenteur inhérente aux travaux législatifs, s'est fait trop longtemps attendre.

La loi du 12 mars 1900, si on l'analyse dans ses grandes lignes, a eu pour but de remédier au triple abus que nous avons signalé ci-dessus : *la majoration exagérée du prix, l'échelonnement des versements sur un trop long espace de temps et la mise en gage par le vendeur des titres vendus.*

Le législateur de 1900 s'est attaché à mettre fin aux abus les plus graves. Il a laissé aux tribunaux le soin de réprimer les autres, au cas où ils viendraient à se produire.

§ 1^{er}. — Mentions que doit contenir le contrat.

Ainsi que nous le verrons lorsque nous étudierons la portée de la loi qui nous occupe, le contrat de vente à tempérament des valeurs de Bourse doit nécessairement être rédigé par écrit.

L'article 2, après avoir déclaré que l'acte doit être fait en double original et chacun des originaux en contenir la mention (disposition d'ailleurs conforme au

droit commun) (1), stipule ce qui suit : « Chaque original doit indiquer clairement, en toutes lettres et d'une façon apparente : 1° L'un des cours cotés à la Bourse de Paris dans les 4 jours précédant la cession et à défaut le dernier cours coté ; 2° le numéro des titres vendus ; 3° le prix total de vente de chacune des valeurs y compris tous frais de timbre et de recouvrement par la poste ou autrement ; 4° le taux d'intérêt, les délais et les conditions de remboursement. » L'obligation à laquelle le vendeur est assujéti par cette disposition, d'indiquer dans le contrat la valeur du titre au cours de la Bourse à une époque rapprochée du marché (2), a eu évidemment pour objet de permettre à l'acheteur de se rendre compte de la majoration. Il en est de même de la disposition d'après laquelle les frais de timbre et de recouvrement par la poste doivent être clairement énoncés. Averti du chiffre auquel ces frais peuvent s'élever, l'acheteur est en mesure de s'apercevoir de l'exagération du prix total demandé.

L'article 2 stipule également que chaque original doit contenir la mention du taux de l'intérêt, et spécifier les délais et les conditions de remboursement. Ces

(1) Nous verrons cependant que la nullité du contrat prononcée par l'article 1^{er} de la loi du 12 mars 1900, à raison de l'absence de doubles ou de mention de cette formalité dans les originaux, constitue une dérogation à l'article 1325 du Code civil.

(2) Il a été jugé qu'en ce qui concerne les titres non libérés le contrat devait mentionner non la cote fictive qui ne tient pas compte des sommes restant à verser, mais la valeur réelle du titre. Trib. civ. de Dieppe, rapporté *Gaz. Pal.*, 1902, p. 405.

diverses prescriptions ont été exigées pour prémunir les acheteurs illettrés contre les obligations souvent inexactes des vendeurs au sujet des revenus du titre vendu, de la date ou de l'importance des tirages auxquels il donne droit (1).

L'article 2 exige enfin l'énonciation dans le contrat du numéro du titre vendu. Cette obligation a été imposée dans le but de faire cesser certaines pratiques malhonnêtes ou immorales. Le plus souvent le vendeur qui faisait un contrat de vente à tempérament de valeurs à lots n'avait pas les titres en sa possession. Il comptait sur les versements effectués au comptant par les acheteurs ou promis par eux pour se les procurer. De plus la réserve stipulée par le vendeur d'un certain délai pour indiquer les numéros des titres aux acheteurs lui permettait, le cas échéant, de profiter, au détriment de ceux-ci, des chances de gain attachées à ces valeurs. Il nous semble donc que, pour ces deux raisons, le législateur a sagement agi en rendant obligatoire dans le contrat l'énonciation du numéro.

Cependant cette disposition a été critiquée. On a soutenu qu'elle constituait une grave dérogation au droit commun, les agents de change même dans les marchés au comptant jouissant d'un certain délai pour livrer et par suite individualiser le titre (2).

Assimiler aux agents de change, qui sont des officiers

(1) En ce sens : rapport de M. Cordelet, *Journ. of., loc. cit.*, p. 1453.

(2) En ce sens, *Lois nouvelles*, 1900, p. 463.

publics et ministériels, ceux qui s'occupent de la vente à tempérament des valeurs à lots et qui sont malheureusement si souvent sujets à caution, nous paraît un peu excessif. De plus, pour qui connaît tant soit peu le mécanisme et les nécessités des négociations en Bourse, le délai dont on parle s'explique parfaitement chez les agents de change, alors qu'il ne peut se comprendre en ce qui concerne les vendeurs à crédit de valeurs à lots que parce qu'au moment du contrat ils n'ont pas les titres à leur disposition. C'est donc très justement, selon nous, que plusieurs décisions de justice intervenues depuis la loi du 12 mars 1900, ont annulé des contrats qui ne contenaient pas, contrairement aux exigences du législateur, l'indication du numéro du titre vendu (1).

§ 2. — Défense d'échelonner les versements sur un espace de plus de deux ans (art. 3).

L'article 3, pour obvier aux inconvénients mentionnés plus haut, déclare que les paiements fractionnés ne peuvent être échelonnés sur un espace de plus de deux ans. Le rapporteur de la loi devant la Chambre Haute, M. Cordelet, a fait ressortir de la façon suivante l'intérêt que l'on devait attacher à cette disposition (2) : « Les titres ainsi vendus, si on tient compte de la majoration, ne rapportent guère un intérêt supérieur à 1 1/2 0/0. Il

(1) En ce sens : Toulouse, 26 déc. 1901. D. 1903. 5. 787.

(2) *Journ. of.*, Sénat, 1893, *Debats parlementaires*, Session ordinaire et extraordinaire, p. 1453.

ne va jamais à 2 0/0. Or savez-vous ce que coûte le crédit que l'on fait ainsi à l'acheteur ? Il lui coûte 12 0/0. Vous voyez qu'il y a pour le vendeur un intérêt considérable à étendre la durée de l'opération et qu'il y a au contraire intérêt pour les acheteurs à la limiter d'une façon rigoureuse. »

§ 3. — Nullité du contrat en cas d'inobservation des formalités ci-dessus. Caractère de cette nullité (art. 1^{er}).

Il résulte de l'article 1^{er} de la loi que les prescriptions contenues dans les articles 2 et 3 que nous venons d'analyser doivent être observées à peine de nullité du contrat. L'article 1^{er} est formel à cet égard puisqu'il dit : « Sera déclarée nulle sur la demande de l'acheteur sans préjudice de tous dommages-intérêts même s'il y a eu commencement d'exécution, toute cession, quelque forme qu'elle emprunte, consentie par acte sous signature privée de valeurs ou parts de valeurs cotées à la Bourse, moyennant un prix payable à terme en totalité ou en partie, si elle contrevient à l'une des prescriptions des articles 2 et 3 ci-après.

Cette question de nullité appelle quelques explications. Elle a déjà donné lieu à une controverse qui ne doit pas surprendre, car la disposition qui l'édicte contient plusieurs dérogations au droit commun que nous devons signaler ici.

Tout d'abord, dans les contrats en général, sauf dans

ceux qu'on est convenu d'appeler « contrats solennels », la rédaction de l'acte n'est requise que *ad probationem*. En un mot, si l'acte qui renferme le contrat, « l'*instrumentum* », est annulé, le contrat lui-même n'en est pas moins valable et les parties ont le droit d'en établir l'existence par témoins ou par présomptions avec ou sans commencement de preuve par écrit, suivant que la valeur sur laquelle il porte est ou non supérieure à 150 francs.

Il n'en est pas ainsi dans l'espèce. L'absence dans l'acte des mentions indiquées ci-dessus, qui sont considérées comme substantielles, rend la convention elle-même radicalement nulle au moins au profit de l'acheteur. Elle doit être considérée comme inexistante.

Certains auteurs se sont appuyés sur cette particularité pour soutenir que le contrat de vente à tempérament de valeurs à lots est un contrat solennel. Cela ne nous paraît pas exact. Les contrats solennels sont ceux qui, comme la donation, le contrat de mariage, doivent, à peine de nullité, être rédigés en la forme authentique. Or il n'en est pas ainsi des contrats que nous étudions, puisque l'article premier de la loi suppose au contraire qu'il est rédigé dans la forme d'un acte sous seing privé (1). Ce qu'il nous paraît seulement juste de dire,

(1) Nous verrons même plus loin que les formalités exigées par l'article 2 de la loi ne s'appliqueraient pas au cas où les parties auraient cru devoir donner à l'acte renfermant leurs conventions, la forme authentique.

c'est que l'absence des mentions exigées par l'article 2, ou bien encore la violation des prescriptions de l'article 3, constituent des nullités radicales et substantielles ayant un caractère identique à la nullité résultant pour les contrats dits « solennels », de leur rédaction autrement que par acte authentique.

Cette nullité est encore, à un autre point de vue, dérogatoire au droit commun. En effet, l'article 1^{er} qui la prononce déclare qu'elle doit être appliquée, même s'il y a eu commencement d'exécution du contrat. Cette disposition est contraire à l'article 1338 du Code civil qui voit dans l'exécution volontaire d'une convention une confirmation ou ratification faisant échec à l'action en nullité (1).

Enfin la nullité radicale du contrat prononcée par l'article 1^{er} de la loi du 12 mars 1900 à raison de l'absence dans l'acte d'une des formalités prescrites par l'article 2, notamment pour défaut de rédaction en double original, ou pour défaut de mention de cette rédaction, déroge à un double point de vue à l'article 1325 du Code civil.

Sans doute cet article ordonne la rédaction en double

(1) Nous comprenons très bien que pour éviter toute controverse le législateur ait pris soin de dire que la nullité pourrait être prononcée alors même qu'il y aurait eu commencement d'exécution. Mais si l'on admet qu'il s'agit d'une nullité radicale rendant le contrat inexistant, le législateur aurait pu se dispenser de faire cette déclaration puisqu'il est de principe que les contrats entachés d'une nullité absolue ne sont pas susceptibles d'être ratifiés.

original des conventions synallagmatiques et la mention dans chacun des originaux qui ont été faits ; mais la nullité qui en résulte ne vicie pas le contrat lui-même dont la preuve peut toujours être rapportée. De plus le paragraphe 2 du même article déclare que le défaut de rédaction du contrat en double original et l'absence de mention de cette formalité ne peut être opposée par celui qui a exécuté la convention portée dans l'acte, alors que l'article 1^{er} de la loi déclare formellement que la nullité résultant du non-accomplissement des prescriptions de l'article 2 peut être invoquée par l'acheteur, même s'il a exécuté le contrat.

En résumé, sans avoir jamais eu l'intention de faire du contrat de vente à crédit des valeurs à lots, un « contrat solennel (1) », le législateur, dans le but de protéger les acheteurs contre les fraudes dont ils avaient été victimes jusque-là, a cru devoir créer en leur faveur une nullité d'un caractère spécial absolument dérogatoire au droit commun.

Nous inclinierions donc à partager l'avis de M. Bouvier-Bougillon, professeur de droit commercial à l'Université d'Aix, qui, dans une étude de la loi du 12 mars

(1) Le texte du rapport de M. Cordelet devant le Sénat a été, à notre avis, mal interprété. Si le rapporteur a cru devoir établir une comparaison entre la nullité édictée par l'article 1^{er} de la loi et celle résultant pour les contrats solennels du défaut de rédaction en la forme authentique, il n'a nullement attribué au contrat de vente à tempérament, tel qu'il a été organisé par les articles 2 et 3 de la loi du 12 mars 1900, le caractère de « contrat solennel ». Voir le passage du rapport, *loc. cit.*

1900 (1), déclare que la nullité que nous examinons est fondée sur une présomption légale de fraude *juris et de jure*.

Quel est alors le caractère de la nullité dont nous nous occupons ? Est-elle relative ou d'ordre public ? On serait tenté de dire qu'elle est *d'ordre public*, puisqu'elle peut être invoquée même après un commencement d'exécution. Néanmoins son caractère de nullité relative ne nous paraît pas pouvoir être contesté. En effet, le propre des nullités *d'ordre public* est de pouvoir être invoquées par les deux parties, tandis que la nullité dont nous parlons ne peut, aux termes de l'article 1^{er}, être invoquée que par l'acheteur.

A quel délai est donc soumis l'exercice de l'action en nullité édictée par l'article 1^{er} de la loi ? Si l'on admet qu'il s'agit d'une nullité relative, l'action ayant pour but de faire annuler la convention nous semble devoir être intentée dans le délai de 10 ans prescrit par l'article 1304 du Code civil, les nullités d'ordre public échappant à cette prescription et ne pouvant s'éteindre que par la prescription de 30 ans (1). Toutefois des doutes peuvent être émis à ce sujet, puisqu'il s'agit en somme d'une nullité, qui ne peut être couverte par la ratification de l'acheteur.

Aussi nous croyons que le législateur aurait agi sagement en tranchant la difficulté.

(1) En ce sens, Dalloz, *Nouveau Code civil annoté*, t. III, art. 1304, nos 40 et suiv. ; Dalloz, *Alph. Supp., Obligations*, n° 1263.

§ 4. — Défense au vendeur de se dessaisir du titre vendu et de le mettre en gage. — Sanction de cette prohibition (art. 4 et 5).

I. — L'article 4 de la loi dit que le vendeur est tenu de conserver le titre vendu. Il ne peut ni s'en dessaisir ni le mettre en gage et doit le représenter à toute réquisition. Le dit article ajoute que toute stipulation contraire est nulle et qu'il en est de même de toute clause dérogeant directement ou indirectement aux règlements de la compétence.

Nous avons déjà expliqué plus haut le motif pour lequel le législateur a cru devoir faire défense au vendeur, en matière de vente à tempérament de valeurs de Bourse, de se dessaisir du titre vendu. Nous n'y reviendrons pas. Quant à la prohibition également édictée par l'article 4 de déroger aux règles générales de la compétence, elle s'explique par les abus très fréquents que commettaient les maisons de vente à tempérament, en faisant dans les contrats des attributions de juridiction qui forçaient les acheteurs à plaider devant un tribunal autre que celui de leur domicile. Une disposition semblable a d'ailleurs été prise par la loi du 2 janvier 1902 en ce qui concerne le contrat d'assurance.

L'article 4 de la loi, nous l'avons vu, renferme une autre disposition. Elle frappe expressément de nullité toute clause contraire aux deux prohibitions dont nous venons de parler. Cette nullité, on le conçoit, ne porte

que sur la clause elle-même dont les dispositions sont en contradiction avec l'article 4.

Contrairement à la nullité édictée par l'article 1^{er} elle ne vicie pas le contrat tout entier.

II. — Nous arrivons maintenant à la sanction de l'une des deux prohibitions que nous avons indiquées plus haut, à la sanction de la défense faite au vendeur de se dessaisir du titre vendu et de le mettre en gage. Le législateur a pensé avec juste raison qu'une sanction pénale était indispensable. Tel a été l'objet de l'article 5 de la loi ainsi conçu :

« Le vendeur qui aura détourné, dissipé, ou mis en gage au préjudice de l'acheteur le titre qu'il avait vendu sera puni des peines portées en l'article 406 du Code pénal. L'article 463 pourra être appliqué. »

Ce texte appelle une explication. Il a été remanié au cours des travaux préparatoires à la suite d'un amendement déposé sur le bureau du Sénat par un membre de la Haute-Assemblée.

L'article 4 du projet qui a été scindé en deux et forme dans le texte définitif de la loi les articles 4 et 5, était primitivement ainsi libellé : « Le vendeur est tenu, sous les peines édictées par l'article 408 du Code pénal, et sauf l'application de l'article 463 du même Code, de justifier à toute réquisition, de la possession, entre ses mains, des titres vendus. Toute stipulation contraire est nulle et réputée non écrite. » Le législateur a craint, avec raison, selon nous, que ce texte qui vise l'arti-

de 408 du Code pénal définissant l'abus de confiance, ne fût l'objet, au point de vue juridique, de contestations dont les vendeurs à crédit de valeurs à lots n'auraient pas manqué de profiter, pour échapper à la pénalité qu'il prononce. Le rapporteur de la loi au Sénat s'est exprimé ainsi à la séance du 19 janvier 1894 (1) : « On pouvait trouver que l'article 408 du Code pénal n'était pas d'une façon certaine applicable, car cet article qui définit le délit d'abus de confiance, contient l'énumération des contrats dans lesquels ce délit peut se rencontrer. Ce sont : le louage, le dépôt, le mandat, le nantissement, etc... Mais le contrat de vente, comportant stipulation au profit du vendeur d'un droit de rétention jusqu'au paiement intégral du prix de vente, n'a pas été visé. »

En effet, l'article 408 du Code pénal contient une énonciation limitative des contrats dont la violation constitue le délit d'abus de confiance. Les maisons de vente à tempérament de valeurs à lots auraient pu alléguer, non sans succès peut-être, que le vendeur qui retient l'objet vendu jusqu'à l'acquittement du prix, ne saurait être considéré ni comme un dépositaire, ni comme un créancier gagiste.

D'un autre côté, l'article 5 de la loi du 12 mars 1900 a innové sur l'article 408 du Code pénal. Le seul fait par le vendeur de mettre en gage le titre vendu le rend

(1) Discours de M. Cordelet au Sénat, séance du 19 janvier 1894. D. 1900.4.30.

en effet passible des peines applicables à l'abus de confiance, alors que suivant la définition que donne l'article 408 de ce délit, le détournement et la dissipation de l'objet en sont les seuls éléments.

En résumé, pour couper court à toutes ces difficultés, le législateur s'est abstenu de viser dans l'article 5 de la loi l'article 408 du Code pénal. Il a créé un délit d'un genre spécial et qui, tout en ayant des analogies avec l'abus de confiance, n'est cependant pas tout à fait identique à ce dernier délit. « L'article 5 de la loi du 12 mars 1900, a dit M. Cordelet devant le Sénat, s'adresse formellement au vendeur. Il se réfère d'ailleurs non à l'article 408 du Code pénal qui définit l'abus de confiance, mais à l'article 406 qui détermine les peines. »

§ 5.— Défense aux maisons de vente à crédit de valeurs à lots de faire entrer dans leur dénomination les mots « Caisse d'épargne » (art. 6).

Nous avons vu que, pour inspirer confiance au public et obtenir par là des adhésions en grand nombre, des maisons de vente à crédit de valeurs de Bourse prenaient une dénomination susceptible de faire croire qu'il y avait affinité entre elles et les établissements chargés sous la tutelle des communes ou de l'Etat de recevoir les dépôts des petits épargnistes. C'est pour remédier à cet abus qu'a été voté l'article 6. Cet article était d'ail-

leurs inutile et c'est par inadvertance qu'il a été introduit dans la loi du 12 mars 1900. L'article 13 de la loi du 20 juillet 1895 sanctionne en effet d'une amende de 25 à 3.000 francs et même d'un emprisonnement de trois mois à deux ans l'interdiction qu'il renferme, de donner le nom de « Caisse d'épargne » à tout établissement qui n'aurait pas été autorisé, conformément à la loi du 5 juin 1835.

A notre avis, et bien que la loi du 12 mars 1900 n'ait pas ainsi que nous le verrons plus loin, d'effet rétroactif, l'article 6 s'applique même aux établissements qui, antérieurement à la loi, avaient pris le nom de « Caisses d'épargne ». Cela s'explique par ce fait que la dénomination incriminée étant déjà défendue par une loi précédente, le principe de la non-rétroactivité ne saurait faire obstacle à cette application (1).

SECTION II. — Portée et application de la loi du 12 mars 1900.

§ 1. — Les valeurs non cotées en Bourse sont exclues de l'application de la loi.

Ainsi que l'indique expressément l'article 1^{er}, cette loi ne vise que les valeurs cotées à la Bourse.

(1) En ce sens : E. Vidal, *Commentaire de la loi du 12 mars 1900. Cote de la Bourse et de la Banque*, n° du 24 avril 1900 ; Schaffhauser, *Lois nouvelles*, 1900, p. 467.

Lors de la discussion du projet à la Chambre des députés, en 1897, la commission qui avait pour rapporteur M. Clausel de Coussergues, demanda la substitution des mots « valeurs de Bourse » à ceux de « valeurs cotées à la Bourse », mais ce desideratum ne fut pas admis.

Il s'ensuit qu'à s'en tenir au texte strict de la loi, les valeurs non inscrites à la cote officielle, c'est-à-dire les valeurs en banque, peuvent continuer à être vendues à tempérament dans les termes du droit commun sans être assujetties aux prescriptions de la loi de 1900. Nous indiquerons dans notre conclusion les inconvénients pouvant résulter de cette lacune.

§ 2. — **Exclusion des ventes au comptant, des ventes dites à terme et des ordres de Bourse en général.**

La loi que nous étudions ne s'applique pas davantage aux ventes au comptant. S'il était nécessaire de fournir une preuve à ce sujet, on la trouverait dans les termes de l'article 1^{er} qui vise expressément et uniquement la cession de valeurs ou parts de valeurs cotées à la Bourse « moyennant un prix payable à terme en totalité ou en partie » (1).

La loi du 12 mars 1900 laisse également en dehors de ses sanctions les ventes que dans le langage de la Bourse, on appelle « les ventes à terme ».

(1) En ce sens : *Lois nouvelles*, par Schaffhauser, *loc. cit.*, p. 460.

Il n'y a rien de commun entre les ventes à tempérament que nous étudions et les opérations connues sous le nom de « ventes à terme ». Il nous semble d'ailleurs qu'aucune équivoque ne peut s'élever à ce sujet (1).

Enfin, ce qui coupe court à toute difficulté, l'article 7 et dernier déclare expressément que les dispositions renfermées par la loi ne sont pas applicables aux « ordres de Bourse ». Nous croyons donc pouvoir nous résumer en disant que le champ d'application de la loi du 12 mars 1900 doit être restreint aux seules valeurs cotées à la Bourse vendues à tempérament, c'est-à-dire moyennant un prix payable par fractions, ce qui n'est pas le cas des opérations que nous avons successivement passées en revue.

§ 3. — Contrats rédigés en la forme authentique.

Dans la plupart des ventes à tempérament, les parties rédigent leurs conventions par acte sous seing privé ; mais il peut arriver qu'elles emploient la forme authentique ; la question est donc de savoir, et c'est ce que nous allons examiner, si dans ce dernier cas les prescriptions de la loi du 12 mars 1900 doivent s'appliquer également. M. Vallat (2) soutient la négative. Il en donne pour raison que, lorsque les parties se pré-

(1) Voir en ce sens : Discours de M. Cordelet au Sénat, séance du 14 janvier 1894, D. 1900.4.31.

(2) *Op. cit.*, p. 42.

sentent devant un notaire, cet officier ministériel ne manque pas de les éclairer sur les inconvénients et les dangers des obligations qu'elles contractent. Si d'ailleurs l'on se reporte au texte de l'article 1^{er}, il semble bien que les ventes à tempérament constatées par acte notarié échappent à l'application de la loi. Cette disposition est en effet conçue : « Sera déclarée nulle sur la demande de l'acheteur... toute cession, quelque forme qu'elle emprunte, consentie par acte sous signatures privées, de valeurs, etc... »

Néanmoins, les travaux préparatoires ne fournissant aucun indice susceptible de déterminer notre conviction, nous hésitons à nous ranger à l'avis de M. Vallat. Le motif sur lequel il s'appuie ne nous paraît pas suffisamment probant. Les raisons qui ont porté le législateur à édicter pour les contrats de vente à tempérament les prescriptions renfermées dans les articles 2 et 3 de la loi, notamment en ce qui touche l'indication du cours coté en Bourse de la valeur vendue, de son numéro, et surtout la défense d'échelonner les paiements sur une durée de plus de deux ans, subsistent tout autant lorsque la vente est reçue par un notaire que lorsqu'elle est consentie par acte sous signatures privées. Nous croyons donc, bien que la loi ne s'explique pas à ce sujet, que la nullité prononcée par l'article 1^{er} devrait être appliquée à un contrat de vente à tempérament passé devant notaire, qui ne serait pas conforme aux exigences des articles 2 et 3, exception faite bien

entendu de la formalité de la rédaction en double original, cette formalité ne pouvant s'appliquer qu'aux actes sous signatures privées.

§ 4. — Ventes verbales.

On s'est demandé si la loi du 12 mars 1900 permettait la vente à tempérament des valeurs à lots sous la forme verbale, c'est-à-dire sans rédaction d'écrit. Les travaux préparatoires de la loi ne renferment à ce sujet rien de précis. M. Clausel de Coussergues, chargé du rapport à la Chambre des députés, avait fait observer à ses collègues que, pour éviter toute incertitude, il fallait ajouter aux exigences de l'article 2, celle de rédiger l'acte par écrit (1). Reconnaisant la justesse de cette remarque, la commission avait inséré dans l'article 2 un paragraphe ainsi conçu : « La cession ne peut être faite que par acte authentique ou sous seings privés ». Mais cette nouvelle rédaction ne fut pas soumise à la délibération de la Chambre, celle-ci ayant décidé au dernier moment et pour aboutir, de voter la loi tout entière, telle qu'elle était revenue du Sénat, sans y faire aucune modification.

Malgré le mutisme des travaux préparatoires sur la question, il ne nous paraît pas douteux qu'en matière de vente à tempérament de valeurs de Bourse, la rédac-

(1) Chambre des députés, séance du 17 mai 1894, *Journ. off.* de la Chambre, Session ordinaire, 1894, Annexe, n° 634, p. 822.

tion d'un écrit est une formalité substantielle sans laquelle le contrat serait nul et inexistant, et ne pourrait produire aucun effet. Cela ressort, à notre avis, du texte combiné des articles 1 et 2 de la loi. Du moment que l'article 1^{er} déclare nulle et inexistante toute cession consentie *par actes sous signatures privées* ne renfermant pas les mentions énoncées dans l'article 2, à plus forte raison est-il entré dans l'esprit du législateur de considérer comme dépourvue de toute efficacité une vente verbale de Valeurs de Bourse, c'est-à-dire une vente qui ne serait pas constatée par écrit. Au surplus le but poursuivi par le législateur en prescrivant les formalités exigées par l'article 2 de la loi serait complètement déjoué si les ventes à tempérament de valeurs de Bourse pouvaient être consenties verbalement, puisqu'il suffirait au vendeur pour échapper à ces prescriptions de conclure la vente sous cette forme (1).

§ 5. — Non-rétroactivité de la loi du 12 mars 1900.

Une dernière question nous reste à examiner, avant d'achever notre étude sur la portée et l'application de la loi du 12 mars 1900, c'est celle de savoir si cette loi a un caractère rétroactif.

On sait qu'en principe, sauf certaines exceptions relatives aux lois qui règlent la compétence et la procé-

(1) Voir en ce sens : Vallat, *op. cit.*, p. 43 ; Berland, *op. cit.*, p. 86.
— *Contra* : Gimbert, *op. cit.*, p. 76.

dure, les lois n'ont pas d'effet rétroactif, c'est-à-dire ne doivent pas influencer sur les situations antérieures à leur promulgation. En un mot, partout où se rencontre un droit acquis, la loi doit le respecter (1). Il n'en pourrait être autrement que si, par une prescription spéciale, le législateur avait donné à la loi établie par lui un caractère de rétroactivité.

Or il n'existe dans la disposition législative que nous étudions aucun texte duquel on puisse induire que telle aurait été la pensée du législateur. Il convient donc de conclure que les sanctions de la loi du 12 mars 1900 sont inapplicables au contrat de vente à tempérament de valeurs de Bourse, passés avant sa promulgation. C'est ce qu'a jugé d'ailleurs la Cour suprême par un arrêt du 14 janvier 1902 (2).

Nous réservons pour notre conclusion les critiques qui, à notre avis, peuvent être dirigées contre la loi par laquelle le législateur s'est proposé de réglementer la vente à tempérament des valeurs de Bourse et contre cette opération elle-même. Terminons par une remarque que nous avons déjà faite, c'est que le législateur, en réglementant la vente à tempérament des valeurs à lots, en a par là même reconnu la validité.

(1) En ce sens, Dalloz, *Nouveau Code civil annoté*, art. 2, n^{os} 49 et suiv.

(2) D. 03.1.217 ; Trib. civ. Saint-Etienne 31 décembre 1901, D. 02.2.115. — Dans le même sens, *Recueil des Lois nouvelles*, année 1900, 1^{re} partie, p. 16.

Si donc les prescriptions de la loi de 1900 ont été observées, ces contrats ne peuvent plus être désormais l'objet d'aucune contestation (1).

(1) Voir en ce sens : Trib. civ. La Roche-sur-Yon, 16 juillet 1901, *Gaz. Trib.*, 7 novembre 1901. — En ce sens également : Lévy-Alvarez : *Les ventes de valeurs à lots*, p. 10.

TITRE II

VENTE A TEMPÉRAMENT DES MEUBLES ET OBJETS MOBILIERS A USAGE DOMESTIQUE, DES MACHINES ET OUTILS DESTINÉS A L'AGRICULTURE ET A L'INDUSTRIE

CHAPITRE PREMIER

Considérations générales sur ce contrat. — Son économie. — De la vente à crédit par abonnement. — Utilité et avantages de la vente à tempérament des meubles et objets mobiliers destinés au ménage et des machines et outils. — Réfutation des critiques dont cette vente a été l'objet en ce qui touche les meubles et objets à usage domestique. — Exposé des dangers que fait courir aux vendeurs la vente à tempérament. — Nécessité qui leur a été imposée pour se garantir contre l'insolvabilité, la faillite ou mauvaise foi des acheteurs, de donner à ce contrat une forme particulière.

SECTION I. — **Considérations générales.**

Des valeurs mobilières ou valeurs de Bourse, la vente à tempérament s'est étendue aux meubles et objets servant à l'usage courant de la vie, aux machines, outils et instruments de travail, et même, comme nous le verrons plus loin, aux immeubles destinés à l'habitation.

Les causes principales qui, en se combinant, ont

amené cette extension sont, d'une part la transformation qui s'est accomplie depuis plus d'un demi-siècle dans les conditions de l'existence moderne et d'autre part la révolution apportée dans toutes les branches de l'industrie et du commerce par l'emploi des machines et des procédés mécaniques.

Le goût du luxe et du bien-être ayant pénétré les classes laborieuses, celles-ci ont recherché des objets qui se trouvaient auparavant en dehors du cercle de leurs besoins. Les petits artisans de leur côté, les industriels, ont cherché à se procurer des machines et des instruments de travail perfectionnés les mettant à même de soutenir la lutte contre leurs concurrents plus favorisés par la fortune.

Les fabricants et les grands magasins en relation avec eux ont été d'autant plus heureux de satisfaire cette double tendance que les progrès de l'outillage leur permettaient de fabriquer en plus grande quantité les objets dont il s'agit et de les vendre meilleur marché. De là l'origine de la vente à tempérament sous le double aspect que nous étudions en ce moment.

§ 1^{er}. — Economie du contrat.

Cette opération analogue à celle qui a pour objet les valeurs de Bourse est, comme celle-ci, soumise aux règles ordinaires de la vente et en produit tous les effets. Sauf les restrictions que nous examinerons plus loin, l'acheteur devient immédiatement propriétaire de la

chose vendue. Néanmoins, à l'instar de ce qui se passe pour les valeurs de Bourse, il a la faculté de se libérer au moyen de versements partiels espacés de mois en mois ou même de semaine en semaine, et proportionnés soit à ses ressources soit à l'importance de l'achat.

Nous avons vu, en traitant de la négociation à tempérament des valeurs de Bourse, que le paiement du prix par acomptes successifs n'était nullement contraire aux principes de la vente. La Cour de cassation l'a décidé ainsi pour les valeurs de Bourse. Il n'y a pas de raison pour qu'il en soit autrement des meubles corporels. Cela d'ailleurs, à notre connaissance, soit en doctrine, soit en jurisprudence, n'a jamais été contesté.

Puisque nous établissons une comparaison entre la vente à tempérament des valeurs de Bourse et celle des meubles corporels, signalons entre les deux contrats une différence qui n'est pas sans importance. Dans le premier les titres vendus restent, comme nous l'avons vu, en la possession du vendeur jusqu'au complet paiement du prix. Dans le second, au contraire, les choses vendues sont immédiatement livrées à l'acheteur. C'est cette situation périlleuse entre toutes pour les vendeurs, qui les a amenés à prendre les précautions dont nous parlerons ci-dessous.

§ 2. — Vente à crédit par abonnement.

La vente à crédit par abonnement est une variété de la vente à tempérament. Elle consiste dans l'opération suivante : l'établissement avec lequel l'acheteur est en rapport ne fournit pas directement à celui-ci la marchandise dont il a besoin. Il se borne à lui remettre des bons ou lettres de crédit à l'aide desquels l'acheteur se fait livrer les objets par les fabricants ou les magasins qui ont fait le commerce. Il s'agit, comme le dit très bien M. Boucher (1), « d'une sorte de délégation imparfaite dans les termes de l'article 1275 du Code civil, puisque c'est un commerçant avec lequel l'acquéreur n'a pas traité, qui livre les marchandises demandées par celui-ci ».

Au demeurant, dans les rapports entre l'acheteur et l'établissement créancier, cette opération ne cesse pas d'être une vente à tempérament. La faculté pour l'acquéreur de payer le prix de vente par fractions à des époques réglées et déterminées d'avance demeure la condition principale et caractéristique du contrat (2).

(1) Boucher, *De la vente à tempérament des meubles corporels au point de vue économique*. Thèse pour le doctorat, Paris, p. 70.

(2) On dit également qu'il y a vente à crédit par abonnement lorsque la maison qui fournit directement la marchandise exige de l'acheteur préalablement à la livraison le versement d'une certaine somme à valoir sur le prix. — En ce sens : Boucher, *op. cit.*, p. 23.

§ 3. — **Utilité et avantages de la vente à tempérament.**
Réfutation des critiques des économistes.

L'opération que nous venons de définir, soit qu'il s'agisse d'une vente à tempérament pure et simple, soit qu'il s'agisse d'une vente à crédit par abonnement, présente pour les petits artisans ou industriels dont les ressources sont limitées, pour ceux ouvriers, ou employés, qui n'attendent que du travail journalier leurs moyens d'existence, des avantages dont l'importance ne saurait être contestée.

Grâce à ce merveilleux instrument de crédit et moyennant l'engagement qu'ils prennent de se libérer par acomptes, ils peuvent obtenir la jouissance immédiate des objets dont ils ont besoin.

Les économistes reconnaissent l'avantage de cette combinaison lorsqu'elle facilite aux artisans et petits industriels l'achat des machines ou des outils nécessaires à l'exercice de leur profession. C'est l'application du crédit à la production dont ils célèbrent à l'envi les mérites et les bienfaits.

Les économistes critiquent au contraire la vente à tempérament en tant qu'elle concerne les meubles et objets mobiliers affectés aux usages domestiques. Ils y voient l'application du crédit à la consommation qui a toutes leurs défaveurs.

Sans doute les critiques des économistes seraient fondées, s'il s'agissait d'une vente à crédit dans les con-

ditions ordinaires. Ainsi que nous l'avons dit, et que l'explique très bien M. Vallat (1), le principal grief qu'ils relèvent à l'encontre de ce genre de crédit, consiste dans l'incertitude de l'époque de paiement. L'acheteur dans cette occurrence, est toujours porté à perdre de vue l'obligation où il se trouve de remplir ses engagements. Or ce grief disparaît dans la vente à tempérament. La nécessité qu'elle impose à l'acheteur de verser à intervalles régulièrement espacés des sommes d'égale importance dont le montant est fixé d'après ses facultés, a le double avantage de lui rappeler à chaque instant ses engagements et de lui inculquer des idées d'ordre et d'économie.

Quant aux autres critiques dirigées contre l'opération que nous examinons, la majoration des prix de vente et la propension chez les gens d'humble condition à faire des dépenses disproportionnées avec leur situation de fortune, elles ne doivent pas, à notre sens, être retenues.

Ainsi que nous l'avons dit pour les valeurs de Bourse, la majoration serait licite et trouverait une explication satisfaisante dans les avantages qui résultent pour l'acheteur peu fortuné de la vente à tempérament (2).

Mais cet inconvénient n'existe même pas dans l'opé-

(1) En ce sens, Vallat, *op. cit.*, p. 1 et suiv., p. 118 et suiv.

(2) En ce sens, Boucher, *op. cit.*, p. 132.

ration que nous étudions. Grâce à l'importance de leurs achats, aux remises obtenues des fabricants et à la réduction de leurs frais généraux, les grands magasins de vente à tempérament peuvent vendre de cette façon au même prix et parfois meilleur marché que les petits commerçants qui vendent au comptant (1).

S'il arrive parfois que les facilités offertes par cette opération aux personnes d'une situation modeste en portent quelques-unes à se livrer à des dépenses exagérées, nous croyons que ces cas sont rares et que les inconvénients isolés qui en résultent sont largement compensés par les avantages que la majorité retire incontestablement de cette combinaison.

En résumé nous pensons que la vente à tempérament tend à la moralisation de ceux qui vivent exclusivement de leur salaire en les excitant à l'épargne et en les détournant des dépenses inutiles et dangereuses auxquelles ils sont parfois trop enclins à se livrer.

Le seul grief qui puisse être formulé, selon nous, contre ce genre d'opération réside dans le tort que font au petit commerce les grands magasins de vente à tempérament. Mais il entre dans la nature des choses humaines de présenter toujours quelques inconvénients.

(1) En ce sens, Boucher, *op. cit.*, p. 402 et suiv. ; Vallat, p. 207 et 208, *op. cit.*

SECTION II. — Exposé des dangers que fait courir aux vendeurs le contrat de vente à tempérament. — Nécessité qui leur a été imposée pour parer à ces dangers, de donner à ce contrat une forme particulière.

I. — Nous avons indiqué plus haut que le caractère principal de la vente à tempérament, celui sans lequel elle n'aurait pas de raison d'être, consiste dans la remise immédiate aux acheteurs de la possession des objets vendus. Nous avons montré le danger que cette situation fait courir aux vendeurs. De toutes les questions qui se rattachent à la vente à tempérament des meubles et objets mobiliers à usage domestique, de machines ou outils, cette question est assurément la plus pratique et celle qui mérite à notre avis le plus sérieux examen.

II. — On connaît les garanties que nos lois civiles accordent aux vendeurs de meubles et d'objets mobiliers pour leur permettre d'obtenir des acquéreurs avec lesquels ils ont traité le paiement de ce qui leur est dû.

Ces garanties varient suivant que l'acheteur est non-commerçant ou commerçant, et dans ce dernier cas suivant qu'il est « *in bonis* » ou en état de faillite ou de liquidation judiciaire.

En dehors de l'action personnelle en paiement, d'ailleurs très souvent illusoire, qu'il peut exercer contre l'acheteur infidèle à ses engagements, le vendeur peut actionner celui-ci en *résolution* de la vente (art. 1184, C. civ.).

Il lui est permis également, mais seulement *dans un délai de huitaine* à partir de la livraison, d'exercer contre l'acheteur l'*action en revendication* des objets vendus, à la condition toutefois qu'il s'agisse d'une vente faite sans terme, que les objets soient encore en la possession de l'acheteur et dans le même état que celui où ils étaient lors de la livraison (art. 2104-4°, C. civ.).

Enfin, aux termes du même article, le vendeur d'effets mobiliers non payés, a un privilège sur le prix de ces objets s'ils sont encore en la possession de l'acheteur, que la vente ait eu lieu à terme ou sans terme.

III. — Ces garanties et privilèges qui, comme nous le verrons dans un instant, deviennent souvent inefficaces lorsque l'acheteur est *in bonis*, disparaissent complètement au cas où celui-ci tombe en faillite ou en liquidation judiciaire.

Le dernier paragraphe de l'article 550 du Code de commerce déclare en effet expressément que le privilège et le droit de revendication établis par le paragraphe 4 de l'article 2102 du Code civil au profit du vendeur d'effets mobiliers ne peuvent être exercés contre la faillite. Il en est ainsi, l'article 550 étant général et ne faisant aucune distinction, même s'il s'agit d'objets étrangers au commerce du failli et dont l'achat ne constitue pas pour lui un acte de commerce (1). De plus d'après la doctrine et une jurisprudence constante, la faillite de l'ache-

(1) Ruben de Coudere, *Dictionnaire de droit commercial*, Faillite, n°s 865 et suiv.

teur rend caduc le *droit de résolution* appartenant au vendeur d'effets mobiliers en cas de non-paiement du prix (1).

On explique cette dérogation au droit commun par la confiance qu'inspire aux créanciers de l'acheteur la présence dans ses magasins des marchandises par lui acquises. Cette confiance serait trompée, si le vendeur pouvait reprendre après coup les objets livrés.

Nous avons dit que les garanties que donne la loi au vendeur d'objets mobiliers peuvent devenir inefficaces même lorsque l'acheteur est *in bonis*.

Tout d'abord le privilège du vendeur d'effets mobiliers est primé par celui du bailleur.

L'article 2102-4^o alinéa 3 du Code civil, est ainsi conçu : « Le privilège du vendeur ne s'exerce toutefois qu'après celui du propriétaire de la maison ou de la ferme, à moins qu'il ne soit prouvé que le propriétaire avait connaissance que les meubles ou autres objets garnissant sa maison ou sa ferme n'appartenaient pas au locataire. »

En second lieu, si l'objet vendu est incorporé par l'acheteur à un immeuble dont il est propriétaire, s'il s'agit par exemple d'une machine affectée au service d'une usine, les créanciers hypothécaires de l'acheteur

(1) Lyon-Caen et Renault, *Précis de droit commercial*, t. II, p. 352, n^{os} 3012 ; Dalloz, *Code de Commerce*, *Suppl.*, art. 550, n^{os} 18027 et suiv.; Cass. civ., 24 décembre 1889, D. 90.1.161.

inscrits sur l'immeuble, évincent, en cas de conflit, le vendeur de la machine (1).

Il est en effet admis par la doctrine et la jurisprudence, que l'hypothèque inscrite sur un immeuble frappe en même temps que cet immeuble lui-même les immeubles par destination qui en font partie et qui en sont réputés ses accessoires (2).

Le privilège du vendeur d'objets mobiliers disparaît encore ou tout au moins est susceptible d'être très amoindri, lorsque l'acheteur les revend ou les donne en gage à un tiers de bonne foi. Cette solution est la conséquence nécessaire de l'article 2279 du Code civil qui interdit, sauf dans certains cas énoncés dans cet article, la revendication des meubles et effets mobiliers (3).

Il a été jugé par la Cour de cassation que le privilège conféré par l'article 2102 au vendeur d'effets mobiliers non payés lui donne le droit de se faire payer par préférence sur le prix en provenant, lorsqu'il peut les saisir en la possession de son débiteur ou en arrêter le prix entre les mains des tiers, mais ne l'autorise pas à poursuivre le recouvrement de sa créance contre les tiers

(1) En ce sens : Cass. req., 11 janvier 1887, D. 87.1.394 ; Alger, 15 février 1892, D. 92.2.472 ; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, *Privilèges et hypothèques*, t. I^{er}, n° 504, note 1 ; *D. alph.*, *Privilèges et hypothèques*, n° 364.

(2) En ce sens : Baudry-Lacantinerie et de Loynes, *op. cit.*, t. II, n° 916 ; Aubry et Rau, 5^e édit., t. III, n. 259, p. 204 ; Cass. req., 15 juillet 1867, D. 68.1.269.

(3) En ce sens : Guillouard, *Des privilèges*, t. I^{er}, n° 388 ; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, *op. cit.*, t. I^{er}, n° 491.

acquéreurs (1). La mise en gage de l'objet vendu, d'après l'opinion dominante, n'éteint pas le privilège du vendeur, l'acheteur continuant à posséder la chose par l'intermédiaire du créancier gagiste. Mais celui-ci, à condition qu'il soit de bonne foi, ayant le droit de se faire payer sur le prix de la chose dont il est nanti par préférence au vendeur, il en résulte que le privilège de ce dernier court le risque d'être totalement dépourvu d'effet (2).

IV. — Sans doute, pour parer aux éventualités et aux risques que nous venons d'indiquer, le vendeur d'objets mobiliers prend certaines précautions.

Il notifie son droit de propriété au bailleur des locaux dans lesquels l'acheteur introduit les objets vendus. Il stipule dans le contrat qu'à défaut par celui-ci d'acquitter en temps utile une ou plusieurs fractions du prix, il aura le droit de reprendre ses marchandises en conservant les acomptes déjà versés, ou bien encore qu'au cas de retard dans le paiement d'un ou de plusieurs termes, l'acheteur perdra le bénéfice des délais à lui accordés et pourra se voir réclamer l'intégralité du prix (3).

Les clauses suivantes, dont le but est d'imposer à l'acheteur une contrainte morale assez forte, pour le maintenir dans la stricte observation de ses engage-

(1) Cass. civ., 19 février 1894, D. 94.1. 413.

(2) En ce sens : Baudry-Lacantinerie et de Loynes, *op. cit.*, t. I^{er}, n° 942 ; Aubry et Rau, 5^e édit., t. III, n° 261, p. 266 ; *Dalloz alph., suppl., Privilèges et hypothèques*, n° 172.

(3) En ce sens : Vallat, *op. cit.*, p. 125, n° 145, p. 209, n° 266.

ments, figurent également d'ordinaire dans les contrats de vente à tempérament.

Défense est faite à l'acheteur d'aliéner les objets avant de les avoir complètement soldés sous peine d'être poursuivi pour abus de confiance en vertu de l'article 408 du Code pénal. Le vendeur se réserve le droit de soumettre les objets jusqu'à cette époque à la surveillance de ses agents, ou bien encore l'acheteur s'interdit de les déplacer et de les transporter d'un local dans un autre sans l'autorisation du vendeur (1). Quelquefois même, comme cela est d'usage en Allemagne les objets vendus sont revêtus soit d'une étiquette, soit d'une estampille, jusqu'à parfait paiement du prix. Cette étiquette est destinée à rappeler à l'acheteur qu'il ne peut disposer de la chose qui ne lui appartient pas encore, ou bien à mettre les tiers en éveil, si l'acheteur cherchait à se débarrasser des objets (2).

V. — On comprend très bien que ces précautions, qui ont un caractère surtout comminatoire, ne suffisent pas à protéger le vendeur à tempérament.

Malgré la clause stipulant la reprise des objets en cas de non-paiement des acomptes promis, le vendeur ne peut les revendiquer ni contre la masse des créanciers de l'acheteur en cas de faillite de celui-ci, ni con-

(1) En ce sens : Vallat, *op. cit.*, p. 147, n° 172 et les arrêts cités ; Cass. req., 21 juillet 1897, D. 98.2.169 ; Montpellier, 20 février 1885, D. 86.2.171 ; Bourges, 26 décembre 1887, D. 88.2.78.

(2) En ce sens : Boucher, *op. cit.*, p. 56.

tre les créanciers hypothécaires, au cas où ils seraient devenus immeubles par destination, ni même contre ses créanciers chirographaires, ni enfin contre les tiers tout au moins de bonne foi auxquels ils auraient été revendus ou donnés en nantissement.

Nonobstant la clause interdisant à l'acheteur la revente des objets avant leur parfait paiement, le vendeur se trouve même, comme nous le dirons plus loin, dans l'impossibilité de recourir à des poursuites pour *abus de confiance* en vertu de l'article 408 du Code pénal.

La seule ressource du vendeur lésé consiste à exercer contre l'acheteur indélicat, devant la juridiction civile, une action personnelle en paiement le plus souvent dépourvue de toute efficacité.

Ces dangers dont nous avons essayé de faire saisir toute la gravité ont déterminé les vendeurs à tempérament à rechercher la sécurité et la garantie dont ils ont besoin dans certaines combinaisons que la liberté des conventions mettait à leur disposition. Nous allons voir qu'ils n'y ont pas toujours réussi.

CHAPITRE II

Economie et analyse des combinaisons adoptées par les maisons de vente à tempérament pour se garantir contre l'insolvabilité, la faillite ou la mauvaise foi des acheteurs. — Location-Vente ou location accompagnée d'une promesse de vente avec ou sans supplément de prix. — Vente sous condition suspensive du paiement du prix ou avec réserve de propriété sans stipulation de location. — Vente sous condition suspensive du paiement du prix ou avec réserve de propriété suivie d'une location, le tout par deux contrats distincts et successifs. — Effets de la vente à tempérament et de ses combinaisons au point de vue civil, commercial, fiscal et criminel.

SECTION I. — Economie et analyse des combinaisons adoptées par les vendeurs pour protéger leurs droits.

§ 1. — Location-Vente.

De toutes les combinaisons employées par les maisons de vente à tempérament, cette combinaison est la plus fréquente. C'est celle d'ailleurs qui présente pour elles le plus d'avantages et leur offre le plus de sécurité.

En effet, si le caractère de location est reconnu au contrat, elles peuvent, sans contestation, revendiquer les meubles qu'elles ont livrés, soit contre la faillite de l'acheteur prétendu, soit contre ses créanciers saisissants ou bien encore, en cas de détournement, poursuivre celui-ci pour abus de confiance (1).

(1) En ce sens : Vallat, *op. cit.*, p. 147, n° 174.

Ce contrat est très facile à analyser. Il s'agit d'une *location* accompagnée d'une *promesse de vente*; mais cette location et cette promesse de vente se présentent dans des conditions telles que les tribunaux, d'ailleurs souverains appréciateurs des intentions des parties (1), sont bien plutôt portés à attribuer à ce contrat le caractère de vente que celui de location.

Indépendamment de certaines clauses qui font encore plus apparaître la simulation (2), il est stipulé habituellement dans le contrat que nous analysons, qu'après avoir acquitté pendant un certain délai les loyers fixés et dont le montant cumulé représente le prix de l'objet loué, l'acquéreur deviendra propriétaire. On peut voir dans cette stipulation non seulement une promesse unilatérale de vente qui a besoin, pour devenir définitive, de l'acceptation ultérieure du preneur, mais, les parties étant d'ores et déjà d'accord sur la chose et sur le prix, une promesse synallagmatique de vendre et d'acheter soumise à une condition suspensive (3).

De plus, le preneur devant devenir propriétaire de

(1) En ce sens : Cass. req., 16 juin 1885, D. 86.1.237 ; Cass., 21 juillet 1897, D. 98.1.269.

(2) Particulièrement la clause disant qu'en cas de non-paiement par le preneur des sommes *qualifiées loyers*, le bailleur aura le droit de reprendre l'objet loué en retenant les sommes versées, démontre qu'il s'agit d'une vente et non d'une location (Vallat, *op. cit.*, p. 145, nos 170 et 171).

(3) Il est de principe que, comme la vente elle-même, la promesse synallagmatique de vendre et d'acheter peut être soumise à une condition suspensive ou résolutoire (Dalloz, *Nouveau Code civil annoté*, t. IV, article 1589, nos 234 et suiv.).

l'objet loué par le seul fait du paiement des loyers pendant une période de temps déterminée, sans obligation de verser au bailleur aucune somme supplémentaire, on peut en conclure que les sommes payées par le locataire et qualifiées loyers ne sont autre chose que les fractions du prix de vente payable à terme.

C'est pour ce motif que beaucoup de contrats de vente-location renfermant les stipulations que nous venons d'indiquer ont été reconnus par les tribunaux comme constituant une vente pure et simple et non une location (1).

Il en est différemment lorsque la promesse de vente faite par le bailleur est soumise, pour produire effet, à l'acceptation ultérieure du locataire ou bien encore lorsque celui-ci s'engage, au cas où il manifesterait son intention de devenir acquéreur, à verser au bailleur une certaine somme en sus des loyers.

La jurisprudence a une tendance marquée à attribuer aux contrats qui satisfont à cette double condition le caractère d'une location (2). La Chambre des requêtes, par un arrêt du 29 janvier 1902, a rejeté le pourvoi formé contre la décision d'une Cour d'appel qui, pour

(1) En ce sens : Montpellier, 20 février 1885, D. 86.2.171 ; Bourges, 26 décembre 1887, S. 88.2.78 ; Paris, 15 janvier 1894, *Journal des tribunaux de commerce*, 1894, p. 44 ; Amiens, 28 avril 1894, D. 95.2.92. *Contrà*, Caen, 22 novembre 1894, S. 95.2.210.

(2) En ce sens : Cass., 22 février 1887, S. 88.1.87 ; Cass. req., 29 janvier 1902, D. 02.1.96. *Contrà*, Orléans, 12 avril 1907, D. 07.2.305.

statuer ainsi, s'était appuyée notamment sur l'obligation imposée au preneur, en cas d'acceptation de la promesse de vente, de verser au bailleur une soulte supplémentaire.

La Cour de cassation semble admettre en principe par l'arrêt précité que les conventions des parties doivent être respectées, à condition que celles-ci n'aient été guidées par aucune pensée de fraude à l'égard des tiers.

§ 2. — Vente sous condition suspensive de paiement du prix ou avec réserve de propriété sans stipulation de location.

I. — Quelquefois, pour sauvegarder leurs droits, les vendeurs à tempérament, sans donner au contrat la forme d'une location, soumettent la vente à la condition suspensive du paiement du prix

Bien que le contraire ait été soutenu par certains arrêts (1), il n'est pas douteux qu'une pareille stipulation ne soit permise. Aux termes de l'article 1584 du Code civil, la vente peut être faite purement et simplement ou sous une condition soit suspensive, soit résolutoire.

Il est donc licite de convenir que la chose remise à l'acquéreur éventuel sera possédée par lui à titre précaire, la vente devant seulement se réaliser après le paiement du prix (2).

(1) En ce sens : Montpellier, 20 février 1885 ; Bourges, 26 décembre 1887 précités ; Paris, 15 janvier 1894, *Journ. trib. com.*, 1894, p. 44.

(2) En ce sens : Vallat, *op. cit.*, p. 132, n° 153 ; Baudry-Lacantini-

Mais, ainsi que l'a décidé la Cour suprême par un arrêt du 16 juin 1885 (1), cette condition, pour produire son effet, doit être claire et précise. Les juges du fond sont souverains pour déclarer, par interprétation de la convention, que la vente est parfaite et non conditionnelle et qu'elle a transféré *hic et nunc* à l'acheteur la propriété des objets fournis.

II. — Parfois les parties réalisent immédiatement la vente ; mais par une clause formelle, le vendeur se réserve la propriété de la chose vendue jusqu'au moment où le prix aura été intégralement payé (2).

Cette combinaison n'est pas prohibée par nos lois.

Ainsi que le dit M. Baudry-Lacantinerie (3), « il n'est pas de l'essence de la vente que le vendeur s'oblige à transférer la propriété à l'acheteur... Les parties ont pu avoir des motifs pour vouloir que la translation de la propriété ne fût pas immédiate ; elles ont voulu peut-être la retarder jusqu'au paiement du prix par l'acheteur, etc. ». Il s'agit alors non d'une vente sous condition suspensive, dont la formation est subordonnée à l'accomplissement d'une condition, dans l'espèce le paiement du prix, mais d'une vente qui produit son

rie, *Traité de la vente et de l'échange*, n° 55 ; Dalloz, *Rép. alph., Suppl.*, v° *Vente*, n° 58 ; Trib. com. Marseille, 8 juin 1892, *Rec. Marseille*, 92.1.258.

(1) D. 86.1.237.

(2) En ce sens : Trib. com. Marseille, 19 novembre 1885, *Rec. Marseille*, 86.1.35.

(3) Baudry-Lacantinerie, *op. cit.*, n° 11.

effet immédiatement, sauf en ce qui touche le transfert de la propriété qui est retardé jusqu'au paiement du prix. C'est une vente à terme, puisque le vendeur se réserve un délai pour l'exécution de l'obligation qui lui incombe, la transmission de la propriété, en même temps que des délais sont accordés à l'acheteur pour se libérer.

§ 3. — Vente et location par deux contrats successifs.

Il s'est présenté des cas où, pour échapper aux difficultés que nous venons d'analyser, les parties ont fait deux contrats successifs. Par un premier contrat le vendeur à tempérament déclarait vendre des objets en s'en réservant la propriété par une clause expresse jusqu'au paiement du prix.

Par un second contrat qui intervenait quelque temps après, il les donnait à bail à l'acheteur. Ou bien encore le vendeur, par un contrat ostensible, déclarait louer à l'acheteur les meubles ou outils qu'il lui fournissait, mais dans la correspondance échangée entre les parties, il était convenu que l'acheteur en deviendrait propriétaire, s'il en payait exactement les loyers fixés.

Ces combinaisons où apparaissent clairement la simulation, n'ont guère trouvé grâce devant les tribunaux (1). Nous croyons que c'est à juste titre.

(1) Cass. req., 17 juillet 1895, D. 96 1.57 ; Cass. req., 11 mai 1898, *Moniteur du Midi*, 1898, p. 161 ; Grenoble, 24 mars 1896, sous Cass., 21 juillet 1897, D. 98.1.269.

SECTION II. — Effets de la vente à tempérament et de ses combinaisons au point de vue civil et commercial.

§ 1. — Au point de vue civil.

Nous voulons examiner quels sont au point de vue civil *stricto sensu* les effets que peut avoir la vente à tempérament des meubles, objets mobiliers, machines et outils.

Ces effets peuvent s'envisager vis-à-vis du bailleur des lieux dont l'acquéreur a la jouissance comme locataire. Ils peuvent s'envisager également à l'égard des créanciers hypothécaires ou chirographaires de l'acheteur.

A. — *Vis-à-vis du bailleur.*

La question de savoir si le contrat passé entre les maisons de vente à tempérament de meubles et objets mobiliers, machines et outils et leurs clients, est constitutif d'une vente ou d'une location, n'a pas un très grand intérêt en ce qui concerne le bailleur des locaux dans lesquels sont déposés les objets fournis. Ainsi que le fait très justement remarquer M. Vallat (1) : « En ce cas la forme du contrat importe peu. Qu'il s'agisse d'une location-vente, d'une vente sous condition suspensive, d'une vente avec réserve de propriété, ou d'une vente pure et simple, un seul critérium devra être considéré :

(1) Vallat, *op. cit.*, p. 177-178.

le bailleur des locaux a-t-il ou non connu les droits du tiers sur les objets introduits dans son immeuble ? S'il les a ignorés, la revendication du tiers propriétaire des objets jusqu'au complet paiement du prix, est déclarée irrecevable en vertu de l'article 2102-4^o alinéa 3 du Code civil. Si au contraire, le bailleur a eu connaissance de la précarité des droits de son locataire, il n'est pas admis à faire valoir son privilège sur les meubles, objets de ces droits. Dans ce cas, il n'est pas de bonne foi, etc. »

Il a été jugé en conformité de cette doctrine que le vendeur de meubles qui a prévenu le bailleur de l'existence de son privilège avant l'introduction des meubles vendus et non payés dans les lieux loués, conserve, en vertu de l'article 2402-4^o alinéa 3 du Code civil, le droit d'être payé de sa créance sur le prix de ces meubles par préférence au locateur (1).

C'est d'ailleurs aux juges de fait, ainsi que l'a jugé la Cour suprême, qu'il appartient de statuer souverainement sur la question de savoir si le propriétaire a eu ou a dû avoir connaissance que les meubles garnissant les lieux loués n'appartenaient pas à son locataire (2).

D'après M. Baudry-Lacantinerie (3), la preuve que le propriétaire a été informé de cette situation peut être faite par témoins et par présomptions, même dans les

(1) En ce sens : Dijon, 8 janvier 1894, D. 95.2.17 et la dissertation de M. de Loynes.

(2) Civ. rej., 3 janvier 1888, D. 83.1.443 ; Req., 28 novembre 1898, D. 99.1.35.

(3) Baudry-Lacantinerie et de Loynes, *op. cit.*, t. I^{er}, n^o 380.

matières dépassant 150 francs. Cette preuve est de droit, quel que soit l'intérêt engagé, quand il s'agit comme ici, d'établir un fait pur et simple. Le bailleur ne serait même pas admis à soutenir que le contrat qualifié bail ou vente sous condition suspensive ne constitue en réalité qu'une vente à tempérament non conditionnelle, immédiatement translatrice de propriété. Peu importe la réalité du contrat, décident les tribunaux, le seul fait intéressant et suffisant est la connaissance acquise par le bailleur des droits que le tiers, précédent propriétaire des objets introduits dans les lieux loués, a entendu réserver sur eux (1).

B. — *Vis-à-vis des créanciers hypothécaires.*

Nous avons déjà dit que le vendeur à tempérament de meubles et objets mobiliers, de machines et outils devenus immeubles par destination à la suite de leur incorporation à un immeuble appartenant à l'acquéreur ne peut exercer son privilège à l'encontre des créanciers hypothécaires de celui-ci régulièrement inscrits sur ledit immeuble. Cette situation ne saurait faire doute lorsqu'il s'agit d'une vente pure et simple transférant immédiatement à l'acquéreur la propriété de l'objet vendu (2). Mais la jurisprudence, à juste raison à notre

(1) En ce sens : Vallat, *op. cit.*, p. 178-179 ; Trib. civ. Seine, 11 novembre 1897, *Gaz. Trib.*, 1898, 2^e sem. 1.122 ; Cass. req., 28 novembre 1898, *Gaz. Trib.*, 29 janvier 1899.

(2) En ce sens : Req., 11 janvier 1887, D. 87.1.394 ; Alger. 15 février 1892, D. 92.2. 472.

avis, a décidé qu'il en était autrement lorsque les parties ont très nettement manifesté la volonté de retarder la transmission du droit de propriété, soit en soumettant la vente à une condition suspensive, soit en différant expressément le transfert de la propriété, soit en convénant d'une location.

Dans ce cas un élément essentiel de l'immobilisation fait défaut : la qualité de propriétaire chez celui qui a fixé la machine à son immeuble (1).

C. — *Vis-à-vis des créanciers chirographaires de l'acquéreur.*

I. — Quel est l'effet de la vente à tempérament et de ses diverses combinaisons à l'égard des créanciers chirographaires de l'acheteur à tempérament lorsque celui-ci est « *in bonis* », et qu'il n'est pas en faillite ou en état de liquidation judiciaire ?

Dans le cas de vente-location et lorsque les tribunaux reconnaissent au contrat le caractère d'une location, il est incontestable que, si les créanciers de l'acheteur éventuel font procéder à la saisie-exécution des objets à lui livrés, le vendeur à tempérament a le droit de les revendiquer en vertu de l'article 608 du Code de procédure civile.

Cet article est ainsi conçu : « Celui qui se prétendra propriétaire des objets saisis ou de parties d'iceux pourra

(1) Toulouse, 13 juillet 1882, *Rec. Marseille*, 84.2.3 ; Lyon, 10 août 1888, S. 90.2.113.

s'opposer à la vente par exploit signifié au gardien et dénoncé au saisissant et au saisi, contenant assignation libellée et l'énonciation des preuves de propriété, à peine de nullité. Il y sera statué par le tribunal du lieu comme en matière sommaire. Le réclamant qui succombera sera condamné, s'il y échet, aux dommages-intérêts du saisissant. »

Mais la solution n'est pas aussi simple lorsqu'on se trouve en présence d'un contrat de vente à tempérament sous condition suspensive du paiement du prix ou bien encore lorsque le vendeur s'est seulement réservé, par une clause expresse, la propriété de l'objet livré.

Cette question, comme nous le verrons dans un instant, donne lieu en cas de faillite ou de liquidation judiciaire de l'acheteur, à une très vive controverse ; mais les arguments invoqués par les partisans de la négative, et qui sont d'ailleurs très discutables, ne s'appliquent pas à l'espèce que nous examinons en ce moment, puisqu'ils reposent sur des dispositions de la loi spéciale à la faillite, les articles 550 et 576 du Code de commerce.

Nous croyons donc que le vendeur à tempérament d'objets mobiliers, soit qu'il s'agisse d'une vente sous condition suspensive du paiement du prix, soit seulement d'une vente avec réserve de propriété, a le droit, en cas de saisie-exécution par les créanciers de l'acheteur des choses fournies à celui-ci et non payées, de les revendre à l'encontre des dits créanciers. Cette solution

nous paraît découler de l'article 608 du Code de procédure civile dont le texte est relaté ci-dessus. Cette disposition de loi ne dit-elle pas, en effet, que celui qui se prétendra propriétaire des objets saisis ou de partie seulement d'iceux pourra les revendiquer ? D'ailleurs il va de soi que le vendeur avec réserve de propriété qui obtiendrait la restitution des objets, devrait être tenu de rembourser à l'acheteur les sommes versées par celui-ci à valoir sur le prix.

II. — La jurisprudence, à notre connaissance du moins, n'a pas encore eu à se prononcer d'une façon formelle sur la difficulté ci-dessus posée. Dans un cas où il s'agissait d'une vente à tempérament accompagnée d'une stipulation de location, le tribunal civil de la Seine paraît l'avoir éludée. Il a repoussé la demande en revendication formée par le vendeur, en donnant comme motif que le contrat soumis à son examen constituait non une location, mais une vente à tempérament (1).

Cette décision ne résout nullement la question puisque, si dans une vente à tempérament pure et simple, c'est-à-dire où il n'y a pas de réserve de propriété au profit du vendeur, la revendication de celui-ci à l'égard des créanciers saisissants peut être écartée, elle doit être admise au contraire, à notre avis du moins, sous la réserve indiquée plus haut, lorsque la propriété de l'objet n'a pas été transférée à l'acheteur (2).

(1) Trib. civ. Seine, 16 juin 1900, *Le Droit*, du 4 novembre 1900.

(2) En ce sens : Thaller, note sous Cass., 17 juillet 1895, D. 96.1.57.

III. — Nous n'avons pas besoin de dire que le vendeur à tempérament d'objets mobiliers non payés, s'il ne peut pas toujours les revendiquer vis-à-vis des créanciers saisissants, conserve le droit d'être payé par privilège sur le prix, en vertu de l'article 2102-4° du Code civil. Il peut même, l'action en résolution pour défaut de paiement du prix étant distincte de l'action en revendication, provoquer la résolution de la vente non seulement contre l'acheteur, mais contre ses créanciers saisissants (1).

§ 2. — Au point de vue commercial (vis-à-vis de la masse des créanciers de l'acheteur en cas de faillite ou de liquidation judiciaire.

I. — C'est ici que la question que nous étudions présente le plus d'intérêt pratique. Un grand nombre d'artisans ou de petits industriels, exposés par l'exercice de la profession de commerçant, aux risques de la faillite ou de la liquidation judiciaire, pratiquent la vente à tempérament dans le but de se procurer les machines ou outils dont ils ont besoin. Ce sont des entrepreneurs de battage, par exemple, qui achètent de cette façon les machines d'un prix élevé nécessaires à leur industrie. Il est très important de savoir si, en cas de faillite ou de liquidation judiciaire de ces petits indus-

(1) V. en ce sens : Baudry-Lacantinerie et de Loynes, *op. cit.*, t. I, n° 525 ; Aubry et Rau, 4^e édit., t. IV, § 356, p. 406 ; Civ. rej., 9 décembre 1835, Dalloz, *Rép. alph., Privilèges et hypothèques*, n° 370-1^o.

triels, les vendeurs à tempérament de ces machines ont le droit de les revendiquer contre leur faillite.

II. — La question, conformément à ce qui a été dit ci-dessus en ce qui touche les créanciers saisissants d'un acheteur *in bonis*, est très facile à résoudre au cas où les tribunaux admettent qu'il y a location.

On applique alors la disposition de l'article 575 du Code de commerce, § 1^{er}, ainsi conçu : « Pourront être également revendiquées aussi longtemps qu'elles existeront en nature, en tout ou en partie, les marchandises consignées au failli à titre de dépôt ou pour être vendues pour le compte du propriétaire. »

Bien que cet article passe sous silence les objets prêtés ou loués au failli, il est bien évident que les propriétaires de ces choses ont le droit de les revendiquer.

Il n'y a donc pas de doute sur le principe. Cependant la revendication a été très souvent repoussée par les tribunaux (1), parce qu'ils ont jugé en fait que le contrat qui leur était soumis constituait une vente et non une location. Les Cours et tribunaux ont usé en pareil cas, comme nous l'avons déjà indiqué, du droit qui leur appartient d'interpréter souverainement les contrats et d'en changer la qualification si celle que les parties ont

(1) Trib. civ. Péronne et C. d'Amiens, 12 mars 1884, D. 85.2.220 ; Montpellier, 20 février 1885, D. 86.2.177 ; Bourges, 26 décembre 1887, S. 88.2.78 ; Trib. com. Nantes, 6 décembre 1893, *Rec. Nantes*, 94.1.59 ; Paris, 15 janvier 1894, *Journ. trib. com.*, 1894, p. 44 ; Orléans, 12 avril 1907, D. 07.2.305. — *Contra*, Cass., 22 février 1887, S. 88.1.87.

adopté ne leur semble pas répondre à la réalité des faits (1).

III. — Si au lieu de stipuler une location des objets, les parties ont entendu seulement soumettre la réalisation de la vente à la condition suspensive de paiement du prix ou bien encore lorsque le vendeur a fait réserve expresse de son droit de propriété jusqu'à la complète libération de l'acheteur, le vendeur est-il fondé dans ce cas à revendiquer contre les syndics de la faillite ou de la liquidation judiciaire les objets qu'il a livrés ?

La question ne se présente pas ici d'une manière aussi simple que lorsqu'il s'agit de revendication à exercer contre les créanciers saisissants d'un acheteur non-commerçant. Elle se complique de l'application des articles 550 et 576 du Code de commerce qui, nous l'avons vu, restreignent dans une large mesure les droits du vendeur non payé d'effets mobiliers.

Celui-ci, aux termes du dernier alinéa de l'article 550 du Code de commerce perd, en cas de faillite de l'acheteur, le privilège et le droit de revendication établis à son profit par l'article 2102-4° du Code civil. Il est même privé de l'action résolutoire prévue par les articles 1184 et 1654 du Code civil. Le seul droit de revendication, ou plus exactement de résolution qui appartienne au vendeur aux termes de l'article 576 du Code de commerce, s'applique au cas où les marchandises par lui

(1) En ce sens : Vallat, *op. cit.*, p. 157, n° 189 ; Cass., 21 juillet 1898, D. 98.1.269 ; Cass., 29 janvier 1902, D. 02.1.96.

vendues et non payées n'ont pas encore été introduites dans les magasins de l'acheteur lors de la déclaration de faillite de celui-ci (1).

IV. — Quoi qu'il en soit, la jurisprudence s'est abstenue tout d'abord de trancher nettement la difficulté.

Dans une espèce jugée par la Cour de Montpellier, le 20 février 1885 (2) où la revendication était fondée sur le caractère conditionnel de la vente dont la réalisation était subordonnée au complet paiement du prix, cette juridiction l'a repoussée par le motif qu'il s'agissait d'une vente pure et simple, « le paiement du prix dans une vente ne pouvant être considéré comme un événement futur et incertain constituant une condition suspensive ».

La Cour de cassation, par un arrêt du 16 juin 1885 que nous avons déjà eu l'occasion de citer (3), n'a pas davantage abordé nettement la difficulté.

L'arrêt de la Cour d'Amiens contre lequel le pouvoir était formé avait, pour rejeter la revendication, déclaré qu'il s'agissait d'une vente *parfaite*, ayant immédiatement transféré à l'acheteur la propriété de la chose vendue et non d'une vente *conditionnelle*. La Cour suprême a repoussé le pourvoi en s'appuyant sur cette constatation souveraine de fait.

(1) En ce sens : Dalloz, *Code de commerce*, Suppl., art. 576, n° 18301 ; Dalloz, *Rec. alph.*, Suppl., V° *Faillites et banqueroutes*, n° 1269.

(2) Montpellier, 20 février 1885, D. 86.2.175.

(3) Cass. req., 16 juin 1885, D. 86.1.237.

V. — Ce n'est que dans deux arrêts postérieurs des 17 juillet 1895 et 21 juillet 1897 (1) que la question a été solutionnée par la Cour de cassation. Comme si elle eût voulu réserver encore son opinion, on ne voit pas apparaître d'une façon très nette et très précise dans le premier tout au moins des deux arrêts cités ci-dessus, le motif juridique qui l'a déterminée.

Dans l'espèce jugée par l'arrêt du 17 juillet 1895 et où il s'agissait d'une vente de meubles avec réserve de propriété jusqu'au complet paiement du prix, suivie peu de temps après d'un contrat de location, la Cour de Chambéry avait repoussé la revendication exercée contre la liquidation judiciaire de l'acheteur en disant notamment que le contrat de location avait été simulé dans le but de porter atteinte, le cas échéant, aux droits des tiers. La Cour suprême semble s'être basée uniquement, pour rejeter le pourvoi, sur la fraude ainsi constatée.

Elle s'est en effet exprimée ainsi dans un des motifs de son arrêt :

« Qu'il résulte de l'ensemble des constatations de l'arrêt, qu'un concert frauduleux avait été établi entre le vendeur et les acheteurs en vue de porter atteinte, le cas échéant, aux droits qui sont assurés par la loi aux créanciers du commerçant déclaré en état de faillite ou de liquidation judiciaire ; d'où il suit qu'en déclarant

(1) Dall., 96.1.57, D. 98.1.269.

nul le bail du 26 juillet 1892 et en décidant que la stipulation par laquelle le vendeur s'était réservé, lors de la vente, la propriété de l'objet vendu, *jusqu'à terminaison des entiers paiements des loyers stipulés*, ne pouvait produire effet à l'encontre des autres créanciers des frères Burcher, déclarés en état de liquidation judiciaire par jugement du 22 septembre 1893, l'arrêt attaqué n'a ni violé ni faussement appliqué les articles de loi visés au pourvoi. »

Comme on le voit, c'est par un moyen tiré exclusivement de la fraude que la Cour de cassation a décidé que la revendication ne pouvait être admise. Ce moyen du reste n'était pas très fondé en droit, car on a de la peine à considérer comme une fraude, au sens de l'article 1167 du Code civil, le fait par un vendeur d'avoir stipulé dans le contrat une réserve de propriété à son profit jusqu'au complet paiement du prix (1).

Dans son arrêt du 21 juillet 1897 elle a enfin, sur un rapport très documenté de M. le conseiller Cotelle, abordé nettement la question de droit. Elle a rejeté la revendication du vendeur sous condition suspensive par le motif ci-après :

« Attendu que s'il est établi que la vente dont s'agit, bien qu'elle eût été suivie de livraison, demeurerait dans l'intention commune des contractants, soumise à la condition suspensive du paiement total du prix, le deman-

(1) Voir en ce sens : Rapport de M. le conseiller Cotelle ; Cass., 21 juillet 1897, D. 98.1.269.

deur en cassation n'ayant pas entendu renoncer à sa propriété avant d'en recevoir l'équivalent, cette stipulation n'était pas opposable à la faillite de l'acheteur. « Aucune revendication ne pouvant être exercée par un vendeur sur des marchandises que le failli a reçues dans ses magasins et qui sont devenues, par la possession ostensible qu'il en avait comme acheteur, l'un des éléments de sa solvabilité apparente, etc., etc. »

La doctrine qui repousse la demande en revendication du vendeur contre la faillite de l'acheteur, en cas de vente sous condition suspensive du paiement du prix, ou avec réserve de propriété, repose sur les motifs suivants.

Si, dit-on, les articles 5⁵10 et 576 du Code de commerce enlèvent au vendeur d'effets mobiliers, en cas de faillite de l'acheteur, non seulement le principe et le droit de revendication qui lui sont reconnus par l'article 2102 du Code civil, mais même l'action résolutoire ; s'ils n'admettent la revendication que dans l'hypothèse unique où les marchandises ne sont pas encore rentrées dans les magasins de l'acheteur, ces dispositions s'expliquent de la façon suivante :

Le législateur a voulu tout d'abord assurer l'égalité entre les créanciers, égalité qui est la règle de la faillite ou de la liquidation judiciaire. Il a obéi également à cette considération : quand l'acheteur a reçu des marchandises en magasin, ces marchandises ayant dû contribuer à augmenter son crédit, il ne faut pas que

les personnes qui lui ont fait confiance voient leur échapper une partie du gage sur lequel elles ont pu légitimement compter (1).

Or, dit-on, le but que s'est proposé le législateur en édictant les articles 550 et 576 du Code de commerce, serait déjoué, si le vendeur à tempérament sous condition suspensive ou avec réserve de propriété, pouvait revendiquer contre l'acheteur tombé en faillite les objets livrés à ce dernier.

Nous ne croyons pas que cette thèse soit exacte. En retirant au vendeur le droit de revendication, lorsque la tradition des marchandises a été effectuée dans les magasins du failli, la loi vise le cas ordinaire, celui où il s'agit d'une vente pure et simple *sans réserve de propriété*. On comprend que dans un cas de cette nature la Cour de cassation ait pu décider par un arrêt du 4 août 1852 (2) que le vendeur d'effets mobiliers ne pouvait exercer la revendication alors même qu'il s'en serait réservé le droit par une clause spéciale de son marché

Mais il ne saurait en être ainsi lorsque la vente, au lieu d'être pure et simple, a été conclue sous condition suspensive de paiement du prix ou avec réserve de propriété. Bien que la marchandise ait été livrée à l'ache-

(1) Voir en ce sens : Rapport de M. le conseiller Cotelle, sous Cass., 24 juillet 1897, précité ; Thaller, note sous Cass., 17 juillet 1895, cité plus haut ; Lyon-Caen, *Précis de droit commercial*, t. II, n° 3012 ; Ruben de Couderc, *Dict. de droit commercial*, v° *Faillite*, n° 556.

(2) D. 52.1.297.

teur, celui-ci n'en est pas propriétaire. Le cas est le même que lorsque les marchandises qui se trouvent dans les magasins du failli lui ont été remises à titre de dépôt ou qu'il les détient comme locataire. Tout le monde admet que la revendication peut être exercée dans cette hypothèse, malgré la confiance qu'est susceptible d'inspirer à ses créanciers la présence de ces marchandises dans les locaux affectés à son commerce ou à son industrie (1).

On soutient en vain que l'article 576 est général et qu'il ne distingue pas entre la vente pure et simple et la vente sous condition suspensive ou avec réserve de propriété (2). Si le législateur n'a pas fait cette distinction, c'est que le cas qui nous occupe est resté en dehors de ses prévisions. Il n'a visé, comme nous l'avons dit ci-dessus, que l'hypothèse la plus courante, celle d'une vente pure et simple. Cette absence de distinction n'autorise donc nullement les partisans de l'opinion contraire à dire et à affirmer que la vente sous condition suspensive et avec réserve de propriété tombe sous l'application de l'article 576 du Code de commerce.

Vainement encore on allègue que la clause de réserve de propriété, ou la stipulation d'une condition suspensive dans le contrat de vente, n'étant soumise à aucune

(1) Voir en ce sens : Rapport de M. Cotelle, Cass., 21 juillet 1897, précité.

(2) Voir note de M. Thaller, sous Cass., 17 juillet 1895, cité ci-dessus.

publicité et étant par suite inconnue des tiers, ceux-ci seraient lésés si les marchandises introduites dans les magasins du failli, et sur lesquelles ils ont compté, en étaient distraites après coup (1).

Ce défaut de publicité pourrait aussi bien être invoqué en ce qui concerne les objets loués au failli ou consignés dans ses magasins à titre de dépôt.

Or nous avons vu que la revendication en est toujours permise. C'est à ceux qui traitent avec le failli ou qui lui font crédit qu'il appartient de le renseigner sur ses droits par rapport aux objets se trouvant dans les locaux dont il a la jouissance (2).

En tout cas, ainsi que nous le dirons plus loin, rien ne serait plus facile au législateur que de prendre sur ce point des mesures susceptibles de remédier à cet inconvénient, si tant est qu'il existe.

En résumé nous estimons que les articles 550 et 576 du Code de commerce ne s'opposent nullement à la revendication contre la faillite de l'acheteur des machines et outils livrés à celui-ci par le vendeur à tempérament, lorsque le contrat contient une clause de *réserve de propriété* ou bien subordonne expressément la réalisation de la vente à *la condition suspensive du paiement du prix* (3).

(1) En ce sens : Thaller, Note sous Cass., 17 juillet 1895 cité.

(2) En ce sens : Vallat, *op. cit.*, p. 193, n° 241.

(3) En ce sens : Alger, 18 février 1888, S. 89.2.115 ; Toulouse, 13 juillet 1882, *Rec. Marseille*, 84.2.3 ; Trib. com. Marseille, 8 juin 1892, *Rec. Marseille*, 92.1.258 ; Caen, 22 novembre 1894, S. 95.1.210 ;

SECTION III. — Effets de la vente à tempérament et de ses combinaisons au point de vue fiscal.

Lorsque le vendeur à tempérament fait avec l'acheteur une convention du genre de celles que nous avons indiquées, lorsque notamment les objets sont donnés à bail à l'acquéreur éventuel avec stipulation qu'il en deviendra propriétaire après le versement intégral du loyer promis, le fisc a intérêt à rechercher si le contrat constitue une location ou bien une vente. On sait en effet que les droits établis pour la vente d'objets mobiliers sont de 2 0/0 alors que le louage des mêmes objets ne donne ouverture qu'à un droit de 0 fr. 20 0/0.

La question s'est posée en 1884 devant le Tribunal civil de Bourges à l'occasion de l'espèce suivante. La Société de matériel agricole avait déclaré donner à bail aux consorts Vallet pour une durée de trois ans et dix mois une machine à vapeur du prix de 18.455 francs. Le loyer était fixé à 400 francs par mois pour chacun des quarante-cinq premiers mois et à 455 francs pour le dernier mois, soit en totalité 18.455 francs. Les consorts Vallet avaient le droit d'acquérir la machine au cours du bail moyennant 18.455 francs. Il était convenu

Trib. com. Dijon, 18 janvier 1895, *Rec. Marseille*, 95.2.137 ; Paris, 19 avril 1887, *Pand. fr.*, 87.2.244 ; Trib. com. Marseille, 7 octobre 1896, *Rec. Marseille*, 97.1.10 ; Trib. com. Marseille, 19 novembre 1885, *Rec. Marseille*, 86.1.35 ; Trib. com. Marseille, 19 septembre 1894, *Rec. Marseille*, 95.1.105. — En ce sens : Vallat, *op. cit.*, n^{os} 182 à 200 ; Dalloz, *Rép. Alph. Suppl.*, v^o *Faillite*, n^o 1260 ; *Vente*, n^o 16.

que, du jour où les preneurs auraient fait connaître leur intention de se rendre acquéreurs de la machine, le prix deviendrait immédiatement exigible et serait diminué des loyers antérieurement payés, ainsi que des intérêts des sommes payées par avance.

Le Tribunal civil de Bourges s'appuyant sur certaines clauses du contrat décida, conformément aux conclusions de la Régie, que le droit de vente devait être perçu. Mais sur le pourvoi de la société, la Cour de cassation, usant du droit de contrôle qui lui appartient en matière d'enregistrement pour fixer le véritable caractère des conventions au point de vue de l'application des droits, cassa le jugement du Tribunal de Bourges et décida au contraire qu'il y avait location (1).

Nous avons indiqué plus haut le motif de cette décision. Nous avons dit, en effet, que la jurisprudence avait une tendance à admettre la location avec promesse de vente, lorsque comme dans l'espèce que nous venons d'analyser, la réalisation de la vente est subordonnée à la manifestation par le locataire des meubles, de sa volonté de s'en rendre acquéreur.

SECTION IV. — Effets de la vente à tempérament et de ses combinaisons au point de vue criminel (Sanctions pénales).

I. — La vente à tempérament peut-elle avoir des effets au point de vue pénal ? En un mot le vendeur

(1) En ce sens : Cass., 22 février 1887, D. 88.1.87.

peut-il poursuivre pour abus de confiance l'acheteur indélicat qui revend l'objet avant de l'avoir payé ?

Cette question a un très grand intérêt, car les sanctions pénales sont les seules qui puissent exercer sur l'acheteur une contrainte assez efficace pour l'engager à exécuter ses obligations.

Nous allons l'examiner en nous plaçant dans l'hypothèse des diverses combinaisons imaginées par les vendeurs pour se garantir contre la mauvaise foi des acheteurs et aussi dans l'hypothèse de la vente à tempérament pure et simple.

II. — Faisons remarquer tout d'abord que l'énumération, faite par l'article 408 du Code pénal, des contrats dont la violation constitue le délit d'abus de confiance, est strictement et rigoureusement limitative. Il s'ensuit que lorsque l'auteur du détournement ne détient pas l'objet à l'un des titres indiqués audit article, il peut se rendre coupable d'un acte indélicat, mais ne commet pas un abus de confiance caractérisé (1).

A) *Vente sous condition suspensive.* — Y a-t-il délit d'abus de confiance au cas de détournement, par l'acheteur à tempérament, de l'objet à lui livré, lorsque d'après le contrat, la vente est subordonnée à la condition suspensive du paiement du prix ?

La négative ne nous paraît pas douteuse.

(1) En ce sens : Cass. crim., 5 mars 1897, D. 98.4 27 ; Trib. corr. Lille, 7 novembre 1907, *Gaz. Pal.*, 2^e sem., 1907, p. 592. — Dalloz, *Code pénal. Suppl.*, art. 408, n^o 6369.

Sans doute, dans ce cas, l'acheteur qui a la possession de l'objet n'en est qu'un détenteur précaire, mais il est évident que cette possession ne rentre dans aucun des cas énumérés par l'article 408 du Code pénal. Elle est en dehors des contrats prévus limitativement par cet article.

Il n'en pourrait être autrement, à notre avis, et les poursuites pour abus de confiance ne seraient possibles de la part du vendeur que s'il avait pris la précaution de stipuler dans l'acte, accessoirement à la vente sous condition suspensive du paiement du prix, que jusqu'à cette époque l'acheteur aurait la possession des objets à titre de louage.

Nous verrons plus loin que dans cette circonstance la Chambre criminelle de la Cour de cassation a admis l'existence de l'abus de confiance en cas de détournement par l'acheteur des objets à lui fournis.

B) *Vente avec réserve de propriété.* — Si comme nous l'avons dit plus haut, le vendeur à tempérament, sans soumettre la vente à la condition suspensive du paiement du prix, se borne à réserver la propriété de l'objet vendu jusqu'à l'accomplissement par l'acheteur de son obligation, et ne stipule aucune location, ce dernier, en cas de détournement de la chose avant de l'avoir payée, se rend-il coupable du délit spécifié par l'article 408 du Code pénal ?

Nous ne le croyons pas. Sans doute l'acheteur ne peut pas se dire propriétaire parce que la propriété ne lui a

pas encore été transférée, mais la vente étant d'ores et déjà formée, bien que le transfert de la propriété ait été retardé, il nous semble que dans ce cas encore plus que dans le précédent l'acheteur doit échapper aux dispositions de l'article 408 du Code pénal, aucun des contrats cités par cette disposition ne lui étant applicable.

C) *Vente à tempérament pure et simple.* — En tout cas aucune discussion ne pourrait s'élever s'il s'agissait d'une vente à tempérament pure et simple, c'est-à-dire d'une vente qui n'aurait été subordonnée à aucune condition suspensive ou dans laquelle il n'aurait été fait en faveur du vendeur aucune réserve de propriété.

C'est le cas que paraît indiquer M. Garçon (1).

« Lorsque, dit-il, la vente se présente ouvertement comme une vente à tempérament, c'est à-dire comme une simple vente à crédit, aucune poursuite sous la qualification d'abus de confiance ne saurait être accueillie. Cette vente transfère certainement la propriété de la chose vendue et livrée, et l'acheteur qui la revend, qui la met au mont-de-piété ou qui l'emporte en déménagement sans laisser sa nouvelle adresse, ne fait point un acte illicite puisqu'il use seulement de son droit de propriétaire. Même s'il a été convenu que le commerçant reprendrait sa chose au cas où les mensualités ne seraient pas acquittées, c'est une vente sous condition résolutoire qui opère encore. Le vendeur qui a suivi

(1) E. Garçon, *Code pénal annoté*, t. II, n° 240.

la foi de l'acheteur n'a qu'à s'en prendre à lui-même d'avoir fait crédit à un insolvable. »

C'était là notre opinion ; nous sommes heureux de la voir confirmée par l'avis si autorisé que nous venons d'indiquer.

III. — Ce que nous venons de dire démontre que la solution doit être différente lorsque le vendeur à tempérament a pris soin de stipuler que l'acheteur éventuel aura la possession des objets à titre de locataire, lorsqu'en un mot les parties ont fait un contrat de location soit purement et simplement, soit accessoirement à une vente sous condition suspensive ou avec réserve de propriété.

Dans ce dernier cas, si les tribunaux reconnaissent qu'il y a location, les peines de l'abus de confiance sont nécessairement encourues par l'acheteur, puisque le bail est un des contrats expressément prévus par l'article 408 du Code pénal.

Mais la question de l'existence de l'abus de confiance est subordonnée à celle de savoir quel a été exactement le caractère du contrat. C'est seulement dans le cas où la juridiction correctionnelle décide qu'il y a bail que l'article 408 devient applicable (1).

(1) Il est de principe que la juridiction correctionnelle saisie d'une poursuite pour abus de confiance a le droit d'examiner, à titre préjudiciel, la nature du contrat, dont la violation est invoquée comme constituant l'infraction punie par l'article 408 du Code pénal. — En ce sens : Cass. crim., 26 janvier 1888, D. 89.1.46 ; Alger, 30 janvier 1886. *Rec. Alger*, 86.1.85 ; Dalloz, *Code pénal, Suppl.*, art. 408, nos 6506 et suiv.

Si les tribunaux se prononcent au contraire pour la vente, il n'y a plus place alors pour l'application de cet article.

La question du caractère et de la qualification du contrat étant en général soumise à l'appréciation souveraine des juges du fait (1), on comprend très bien que des divergences se produisent à cet égard dans les décisions de justice. C'est ainsi que par un arrêt du 19 juin 1903 (2) la Chambre criminelle de la Cour de cassation, cassant une décision de la Cour de Paris qui avait adopté une solution contraire, a jugé qu'un contrat pouvait être légalement qualifié par les parties bail avec promesse de vente « alors même qu'il y aurait dans l'acte, détermination de la valeur de la chose livrée et que les mensualités à payer par le preneur auraient été calculées de manière à parfaire le total de cette valeur ».

De nombreuses décisions de tribunaux et de la Cour d'appel se sont ralliées et se rallient encore tous les jours à la solution opposée (3).

(1) Cass. crim., 24 février 1900, *Bull. crim.*, n° 87, p. 136.

(2) D. 05.1.486 ; Orléans, 26 janvier 1904, D. 05.2.414 et la note ; Rouen, 30 mars 1882, *Pand. Rép.*, v° *Abus de confiance*, 96, *Gaz. Pal.*, 8 janvier 1883 ; Trib. Seine, 5 août 1897, *Gaz. trib.*, 28 janvier 1898 ; Trib. Montdidier, 24 mars 1904, *J. La Loi* du 28 avril. — Nous avons vu plus haut que la Chambre civile adopte une théorie opposée lorsque le vendeur qui a fait une vente sous condition suspensive avec stipulation accessoire de location, exerce la revendication des objets contre le syndic de la faillite de l'acheteur.

(3) Trib. corr. Bayonne, 20 juillet 1898, *Gaz. Trib.*, 23 septembre 1898 ; C. de Paris, 23 novembre 1898, *Gaz. Pal.*, 99.1.90 ; Montpellier, 15 juillet 1901, *ibid.*, 01.2.466 ; Bordeaux, 1^{er} décembre 1904,

Passant en revue ces décisions dans l'ouvrage que nous avons déjà cité (1), M. Garçon fait remarquer qu'il ne convient pas d'exagérer la divergence existant entre elles et qui s'explique en partie par la différence des clauses spéciales des contrats.

Si l'on examine en effet l'espèce qui a fait l'objet de l'arrêt de la Cour suprême du 19 juin 1903, on ne doit pas s'étonner de la décision prise : « Cette espèce était en effet particulièrement favorable à la poursuite, car elle contenait stipulation expresse d'un bail de piano et d'une double mensualité, l'une pour le loyer de cet instrument, l'autre pour prix de la vente. »

La Cour d'Orléans statuant sur le renvoi a d'ailleurs insisté sur cette dernière circonstance (2).

On ne doit pas moins considérer comme certain le principe que nous avons indiqué plus haut et d'après lequel le juge n'est pas lié par la qualification qu'il a plu aux parties de donner à leurs conventions et peut définir les contrats d'après leur caractère et la commune intention des contractants. Le pouvoir souverain des juges du fait à cet égard n'est limité que par le droit qui appartient à la Cour de cassation de réviser la qualification donnée aux conventions par le juge du fond s'il lui apparaît, d'après les constatations des décisions

Rec. Bordeaux, 05.1.89 ; Trib. Lille, 21 janvier 1901, *France judiciaire*, 1901, 159, *Rec. somm.*, 01.5872 ; Trib. Seine, *Aff. Appert*, 14 novembre 1901, *Gaz. Trib.*, 22 novembre 1901.

(1) E. Garçon, *Code pénal annoté*, t. II, nos 242 et 243.

(2) *Ibid.*, n° 244.

qui lui sont soumises, que cette qualification est erronée et contraire aux dispositions de la loi. Si les juges du fait ont imprimé au contrat le caractère qu'il doit avoir normalement d'après les circonstances de la cause, le principe de l'appréciation souveraine des tribunaux reprend son empire et la Cour suprême est impuissante à réformer leurs jugements.

Cela explique les arrêts de la Cour de cassation des 27 février 1887 et 19 juin 1903 (1), avec cette restriction cependant que dans la matière sur laquelle a statué l'arrêt du 27 février 1887 en matière d'enregistrement, la Cour suprême se reconnaît le droit d'interpréter les contrats qui lui sont soumis et de se prononcer sur leur caractère.

(1) Aff. Société française de matériel agricole c. Enregistrement. — Trib. Bourges, 5 juin 1884, et Cass., 27 février 1887, S. 88.1.87, D. 87 1.500 ; Cass., 19 juin 1903, B. 219, D. 05.1.486, *Pand.*, 05.1.486.

CHAPITRE III

Applications du principe de la vente à tempérament à diverses matières autres que les valeurs de Bourse, les meubles et machines, et notamment à l'achat des maisons et terrains pour bâtir.

I. — À raison des besoins et des exigences toujours croissantes de la vie moderne, le principe de la vente à tempérament a reçu de nouvelles applications.

Des maisons de crédit délivrent à leurs abonnés des bons au moyen desquels ceux ci peuvent obtenir les soins médicaux ou les remèdes pharmaceutiques qui leur sont nécessaires. Ces bons sont ensuite remboursés à la maison qui les délivre à raison d'une quotité déterminée, par mois, par quinzaine ou par semaine.

Des fonds de commerce sont vendus à tempérament sous la forme de la vente-location. Le cas s'est présenté dans une espèce jugée par la Cour de Lyon le 25 janvier 1899 (1). Le propriétaire d'un café avait fait un contrat aux termes duquel il déclarait le donner à bail pour une durée déterminée et moyennant des versements périodiques, en stipulant que la propriété en resterait acquise au locataire après un certain nombre d'années et par le seul fait de l'acquittement du dernier

(1) *Moniteur judiciaire de Lyon*, 24 octobre 1899.

terme. La Cour de Lyon, saisie de la question de savoir quel était le caractère de cette convention, a décidé qu'elle constituait non un bail, mais une vente à paiements fractionnés.

II. — L'application la plus courante de la vente à tempérament en dehors des meubles et outils nécessaires à l'industrie est celle qui est faite à l'achat des terrains pour bâtir ou des maisons entièrement construites.

La facilité des transports, jointe à l'espoir de réaliser des économies, a poussé les familles d'ouvriers ou de petits employés, que leurs occupations journalières appellent à Paris ou dans les grands centres, à établir leur domicile, en dehors des agglomérations, dans des locaux leur appartenant.

Elles ont cherché dans la banlieue de Paris ou des grandes villes des logements à la fois plus commodes, plus sains et plus aérés que ceux mis généralement à leur disposition dans l'intérieur des cités.

Mais leurs ressources très modestes ne leur permettaient pas de payer comptant ces petites maisons ou les terrains nécessaires à leur construction. De là les nombreuses sociétés qui se sont formées dans les grandes villes et surtout à Paris, dans le but de procurer à tempérament aux personnes appartenant à cette classe si intéressante de la population les maisons ou terrains dont il est question plus haut. Le système adopté pour ce genre de vente est à peu près identique à celui que

nous avons vu s'appliquer à la vente à tempérament des meubles et objets mobiliers.

Moyennant le versement préalable d'une certaine somme et l'engagement pris par les acheteurs de se libérer du surplus du prix par fractions ordinairement minimales, à des époques fixées d'avance, par semaine, par quinzaine ou par mois, les sociétés indiquées leur louent immédiatement soit une maison toute faite, soit des emplacements destinés à recevoir les constructions. Il est habituellement stipulé dans ces contrats que l'acte notarié constatant la vente ne sera remis aux acheteurs éventuels qu'après le paiement complet du prix.

Cela équivaut à dire, comme cela a été jugé par le Tribunal civil de la Seine le 26 juin 1907 (1) dans une affaire intéressant la Société civile de Montfermeil, que la vente était soumise à la condition suspensive du paiement du prix. Nous avons précédemment essayé de démontrer qu'une pareille condition était valable. Nous n'y reviendrons donc pas. L'avantage qui en résulte pour les sociétés immobilières est qu'elles peuvent facilement, en cas d'inexécution par les acheteurs éventuels de leurs engagements, rentrer en possession de leurs immeubles.

Un grand nombre de contrats stipulent également que, faute par lui de payer exactement les acomptes promis et après une mise en demeure restée sans effet,

(1) Trib. civ. Seine, 7^e chambre, 26 juin 1907, *Gaz. Pal.*, 01.2.224.

l'acheteur éventuel sera considéré comme ayant renoncé au bénéfice du traité et aura droit au remboursement des sommes par lui versées au-dessus d'un certain chiffre, déduction faite d'une retenue en faveur de la société venderesse.

La question s'est posée devant les tribunaux de savoir si cette clause constituait une clause pénale permettant au vendeur, en vertu de l'article 1228 du Code civil, de poursuivre contre l'acheteur l'exécution de l'obligation principale, ou si elle avait été stipulée au contraire dans le but de permettre à l'acheteur de renoncer à ses engagements en perdant une certaine somme.

Deux chambres différentes du Tribunal civil de la Seine saisies de cette difficulté, l'ont résolue en sens contraire. La *septième chambre*, par le jugement précité du 26 juin 1901, a décidé que cette clause donnait le droit à l'acheteur éventuel de résilier son engagement par sa seule volonté. La *cinquième chambre* y a vu au contraire une clause pénale laissant au vendeur l'option à lui accordée par l'article 1228 du Code civil, entre la peine stipulée et l'exécution de l'obligation principale (1). Ce sont là deux décisions d'espèce desquelles il est impossible, à notre avis, de dégager un principe certain.

Quoi qu'il en soit, ces sortes de transactions doivent

(1) Trib. civ. Seine, 7^e ch., 26 juin 1901 ; Trib. civ. Seine, 5^e ch., 11 juillet 1900, *Gaz. Pal. Loc. cit.*

être encouragées. Donner aux personnes de situation modeste la facilité de se procurer dans des conditions d'hygiène bien meilleures que dans les villes, des logements qui leur appartiennent et desquels ils sont certains de ne pas être expulsés, c'est leur rendre service ; c'est en même temps les encourager à l'épargne, les engager à s'abstenir de certaines dépenses nuisibles, en un mot les moraliser.

Aussi bien ne pouvons-nous, dans cet ordre d'idées, que donner une complète approbation à une loi récente : la loi du 10 avril 1908 sur la petite propriété.

Aux termes de cette loi, les ouvriers, petits cultivateurs ou petits employés peuvent obtenir de sociétés régionales subventionnées par l'Etat les avances nécessaires pour se rendre acquéreurs de terrains d'une contenance déterminée soit pour les cultiver, soit pour y élever des constructions. Ces avances qui portent intérêt à 2 0/0 ne peuvent être accordées qu'à des personnes ayant déjà économisé au moins le quart de la valeur du terrain à acheter.

CONCLUSION

Nous avons traité à tour de rôle les deux sujets que nous nous étions proposé d'examiner. Notre tâche est donc terminée. Il nous reste maintenant à dégager les conclusions que cette étude nous a suggérées.

A. — *Vente à tempérament des valeurs à lots.*

I. — Les valeurs à lots en elles-mêmes ne sont pas très recommandables. M. Labbé a dit d'elles très justement « qu'elles développent des désirs irraisonnés et font entrevoir des espérances qui ne sont le plus souvent que des déceptions, etc., etc. ». Si, comme l'ont fait plusieurs gouvernements étrangers nos législateurs s'avisent un jour de les supprimer, il n'y aurait pas lieu dans l'intérêt d'une bonne et sincère morale de le regretter outre mesure.

Mais s'il en est ainsi des titres à lots eux-mêmes, que ne doit-on pas dire à plus forte raison de la vente à tempérament de ces mêmes valeurs ?

Cette opération tout d'abord est inutile, puisque les grands établissements de crédit ou les villes placent directement dans le public un certain nombre de leurs titres en échange d'un prix fractionné en versements mensuels ou trimestriels d'égale importance. Mais elle

est aussi pour les acheteurs pleine d'aléas et de dangers. Nous l'avons montré plus haut. C'est pour ce motif que, par une loi du 6 avril 1894, le gouvernement impérial allemand a prohibé dans l'intérieur de l'empire la vente à tempérament des valeurs à lots.

II. — Sans doute, la loi du 12 mars 1900 a rendu chez nous l'opération moins périlleuse pour les acheteurs, en édictant par ses articles 1 et 2 des dispositions destinées à éviter la majoration excessive des prix ; il en est de même des articles 4 et 5 qui interdisent au vendeur de se dessaisir des titres vendus et de les mettre en gage, sous peine d'encourir les peines de l'article 408 du Code pénal.

Mais, ainsi que nous l'avons dit, certaines difficultés subsistent, que le législateur, bien à tort selon nous, s'est abstenu de trancher. Il s'agit particulièrement de la situation faite aux acheteurs qui se trouvent dans l'impossibilité de continuer les versements. Nous avons vu que la Cour de cassation annulait comme un pacte commissaire contraire à l'article 2078 du Code civil, la clause permettant au vendeur resté détenteur du titre de le vendre en Bourse aux risques et périls de l'acheteur. Nous croyons que cette clause est très dangereuse pour ce dernier qui peut se trouver dépouillé en même temps du titre qu'il a acheté et de la plus grande partie des sommes par lui versées. Il serait beaucoup plus équitable de stipuler, selon nous, comme le dit la loi du

7 avril 1896 en Autriche Hongrie, que la résiliation du marché pour non-paiement du prix devrait être accompagnée de la restitution à l'acheteur des sommes versées et que celui-ci ne serait tenu de rembourser que les coupons d'intérêts encaissés par lui. Quoi qu'il en soit, il serait urgent que le législateur intervînt pour mettre fin aux hésitations de la jurisprudence sur la validité de la clause d'exécution en Bourse.

Une autre lacune regrettable devrait être comblée, à notre avis. L'article 1^{er} de la loi du 12 mars 1900 ne soumet aux prescriptions de cette loi que les « *valeurs cotées en Bourse* ». Elle laisse de côté, comme on le voit, toutes les autres valeurs. Les graves inconvénients qui ont motivé la loi de 1900, tels que la majoration scandaleuse des prix ou la mise en gage des titres par le vendeur, peuvent se reproduire impunément en matière de valeurs non cotées en Bourse. Il y a là, nous le répétons, une omission qui est susceptible d'enlever à la loi précitée une partie de son efficacité. Or c'est au législateur seul, qu'il appartient de la réparer.

B. — *Vente à tempérament des meubles et outils destinés à l'industrie.*

Cette opération, nous l'avons vu, rend aux personnes de condition modeste, aux artisans et petits industriels, des services de plus en plus appréciables et facilite en même temps l'écoulement des objets fabriqués, au grand bénéfice du commerce et de l'industrie. A l'inverse de ce que nous venons de dire

pour la vente à tempérament des valeurs à lots, cette opération est digne, selon nous, d'être encouragée. Mais, comme toutes les institutions humaines, elle présente dans la pratique des imperfections qui seraient de nature à compromettre son succès, si les pouvoirs publics n'y apportaient bientôt le remède nécessaire.

I. — Nous avons signalé plus haut les risques indéniables courus par les vendeurs à tempérament en cas de faillite ou de liquidation judiciaire de l'acheteur. Aux termes d'une jurisprudence qui ne paraît pas devoir se modifier, la Cour de cassation n'admet la revendication que lorsqu'il y a location. Elle la refuse énergiquement lorsqu'elle se trouve en présence *d'une vente sous condition suspensive du paiement du prix, ou avec réserve de propriété.*

Cette situation ne peut pas durer. Si elle se prolongeait, un grand nombre de sociétés industrielles qui ont consenti jusqu'ici à livrer à crédit à de petits fabricants médiocrement solvables des machines ou outils d'un prix souvent très élevé, se détourneraient de cette opération.

Une loi est donc nécessaire pour faire cesser ces dangers. Ou bien le législateur dira, comme nous l'avons soutenu ci-dessus, qu'en cas de vente sous condition suspensive ou avec réserve de propriété, les articles 550 et 576 du Code de commerce ne font pas obstacle à la revendication par le vendeur de l'objet livré. Ou bien il subordonnera la revendication à des mesures de publi-

citée analogues à celles qui sont prescrites par les lois des 1^{er} mars et 17 juillet 1898, relatives au nantissement des fonds de commerce et aux warrants agricoles. Le Parlement pourrait, au surplus, se modeler à ce sujet sur la législation en vigueur dans les principaux Etats de la République des Etats-Unis. Cette législation prescrit la transcription sur un registre spécial des ventes de meubles avec réserve de propriété.

Le législateur, à notre avis, devrait également intervenir pour faire cesser les divergences qui existent entre les tribunaux, au point de vue des poursuites pour abus de confiance. Il nous semble qu'une loi qui ferait rentrer dans l'article 408 la vente sous condition suspensive ou avec réserve de propriété, serait favorablement accueillie par ceux qui pratiquent la vente à tempérament. Elle ferait disparaître, du moins en partie, les risques dont nous avons parlé plus haut.

II. — D'un autre côté, certains contrats de vente à tempérament, en particulier ceux qui concernent les objets mobiliers à usage domestique, renferment des clauses préjudiciables à l'acheteur et dont les vendeurs sont quelquefois portés à abuser.

Il est souvent stipulé notamment que, faute de paiement par l'acheteur d'un ou de plusieurs termes à leur échéance, la maison de vente à crédit aura le droit de reprendre l'objet livré en conservant les acomptes reçus.

Il en résulte que l'acheteur de bonne foi, en retard de verser une somme souvent peu importante, est exposé à se voir dépouiller de l'objet acquis et à perdre le bénéfice de ses versements antérieurs. Sans doute les tribunaux voient cette clause d'un mauvais œil, mais comme elle n'est en somme que l'application de l'article 1183 du Code civil sur la condition résolutoire de plein droit, il ne leur est pas toujours possible d'en empêcher les effets.

Nous croyons donc que le législateur ferait œuvre utile en s'inspirant à cet égard de la législation autrichienne. Une loi du 27 avril 1896, que nous avons déjà eu l'occasion de citer, défend au vendeur de se réserver pour le cas de résiliation du contrat, le droit de retenir à titre d'indemnité les acomptes déjà payés (article 2, alinéa 1).

Le vendeur a seulement le droit de réclamer une indemnité dont l'importance doit être arbitrée par les tribunaux, pour privation de l'usage ou détérioration de l'objet vendu.

Sous le bénéfice des mesures que nous avons indiquées plus haut, la vente à tempérament qui offre, nous le répétons, aux personnes de condition modeste et aux petits industriels des avantages incontestables, pourrait se développer encore davantage. Le commerce et l'industrie française n'auraient qu'à s'en féliciter.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	1
------------------------	---

TITRE PREMIER

De la vente à tempérament des valeurs de Bourse et spécialement des valeurs à lots.

CHAPITRE PREMIER. — Ce qu'on entend par valeurs de Bourse. — Obligations ou bons à lots. — Obligations ou bons à primes. — Considérations générales sur la vente à tempérament des valeurs de Bourse. — Economie et particularités de ce contrat.	5
CHAPITRE II. — Historique des abus auxquels donnait lieu la vente à tempérament des valeurs de Bourse avant la loi du 12 mars 1900. — Pratiques condamnées par la jurisprudence comme constituant des infractions à la loi du 24 mai 1836 sur les loteries. — Etude plus spéciale des clauses dites de nantissement et de liquidation.	18
CHAPITRE III. — Loi du 12 mars 1900. — Son but. — Commentaire de ses principales dispositions. — Sa portée et son application.	42

TITRE II

Vente à tempérament des meubles et objets mobiliers à usage domestique, des machines et outils destinés à l'a- griculture et à l'industrie.

CHAPITRE PREMIER. — Considérations générales sur ce contrat — Son économie. — De la vente à crédit par abonnement. — Utilité et avantages de la vente à tempérament des meubles et objets mobiliers destinés au ménage et des machines et outils. — Réfutation des critiques dont cette vente a été l'objet en ce qui touche les meubles et objets à usage domestique. — Ex-	
--	--

posé des dangers que fait courir aux vendeurs la vente à tempérament. — Nécessité qui leur a été imposée pour sa garantir contre l'insolvabilité, la faillite ou la mauvaise foi des acheteurs, de donner à ce contrat une forme particulière.	65
CHAPITRE II. — Economie et analyse des combinaisons adoptées par les maisons de vente à tempérament pour se garantir contre l'insolvabilité, la faillite ou la mauvaise foi des acheteurs. — Location-vente ou location accompagnée d'une promesse de vente avec ou sans supplément de prix. — Vente sous condition suspensive du paiement du prix ou avec réserve de propriété sans stipulation de location. — Vente sous condition suspensive du paiement du prix ou avec réserve de propriété suivie d'une location, le tout par deux contrats distincts et successifs. — Effets de la vente à tempérament et de ses diverses combinaisons au point de vue civil, commercial, fiscal et criminel.	79
CHAPITRE III. — Applications du principe de la vente à tempérament à diverses matières autres que les valeurs de Bourse, les meubles et machines et notamment à l'achat des maisons et terrains pour bâtir	110
CONCLUSION	115

Vu :

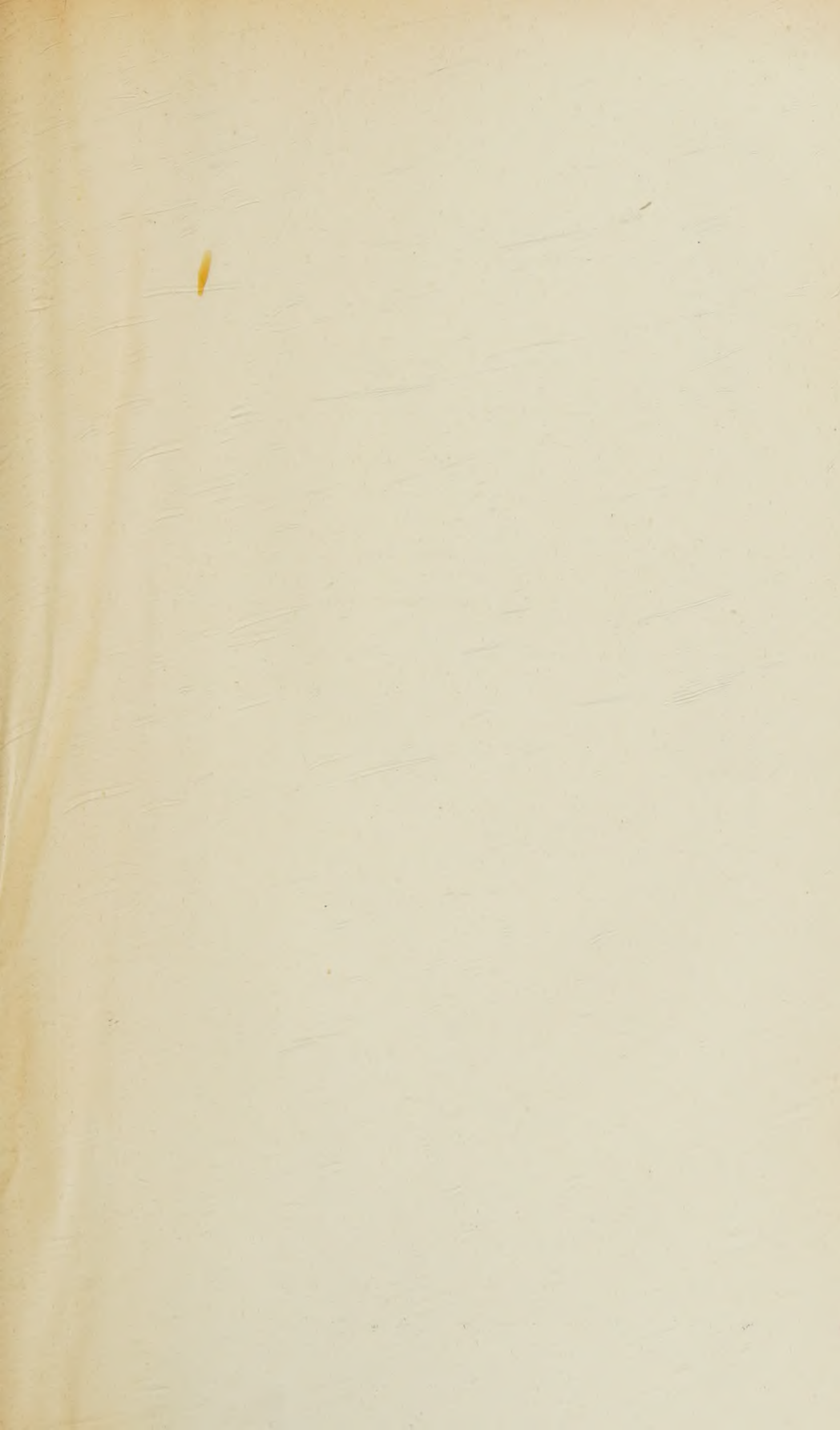
Le Président de la thèse,
E. GARÇON.

Vu :

Le Doyen
CH. LYON-CAEN.

Vu et permis d'imprimer :

Le Vice-Recteur de l'Académie de Paris,
L. LIARD.



Imp. J. Thevenot, Saint-Dizier (Haute-Marne).
